

Altersvorsorge im schwierigen Umfeld – die neue Bedeutung des Produktdesigns

- Köln, März 2015
- Jochen Ruß



Teil 1: Einführung: Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Teil 2: Produktvielfalt und Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“

Teil 3: Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Teil 4: Warum wir einen Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge brauchen

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten



Teil 1: Einführung: Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Teil 2: Produktvielfalt und Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“

Teil 3: Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

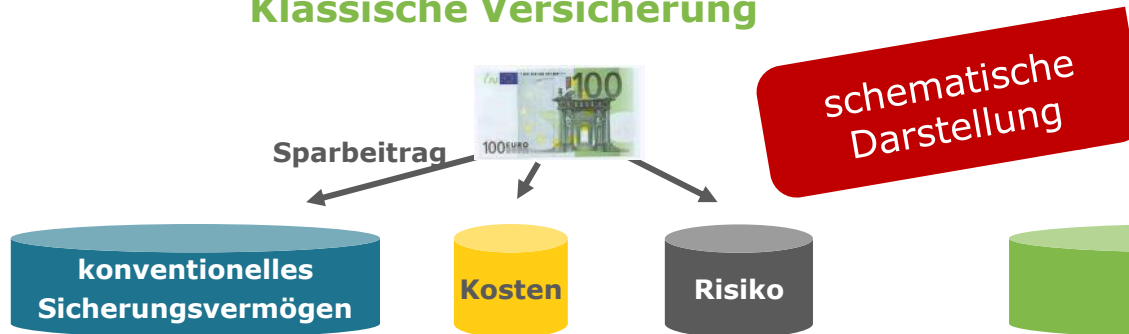
Teil 4: Warum wir einen Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge brauchen

Produktvielfalt und Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“

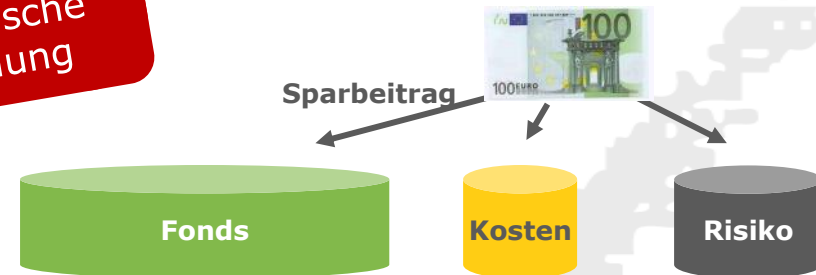
Produktlandschaft früher und heute

„Früher“ war die Welt der Altersvorsorgeprodukte noch sehr übersichtlich.

Klassische Versicherung



Fondsgebundene Versicherung



- „Die“ Versicherung (gemischte Lebensversicherung; Rentenversicherung)

- Garantierte Leistung (basierend auf Garantiezins) wird durch Überschüsse erhöht.

- für **konservative Kunden**, denen Garantien wichtig sind

- Kapitalanlagerisiko liegt komplett beim Kunden.

- Kunde kann Fonds wählen und die Aufteilung auch während der Laufzeit ändern.

- für **kapitalmarktaffine** Kunden, die bereit sind, Risiken selber zu tragen

Und was ist mit den Kunden, die Fonds und Garantien wollen???

Produktvielfalt und Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“

Produktlandschaft früher und heute: Der Produkt-Zoo der Altersvorsorge

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

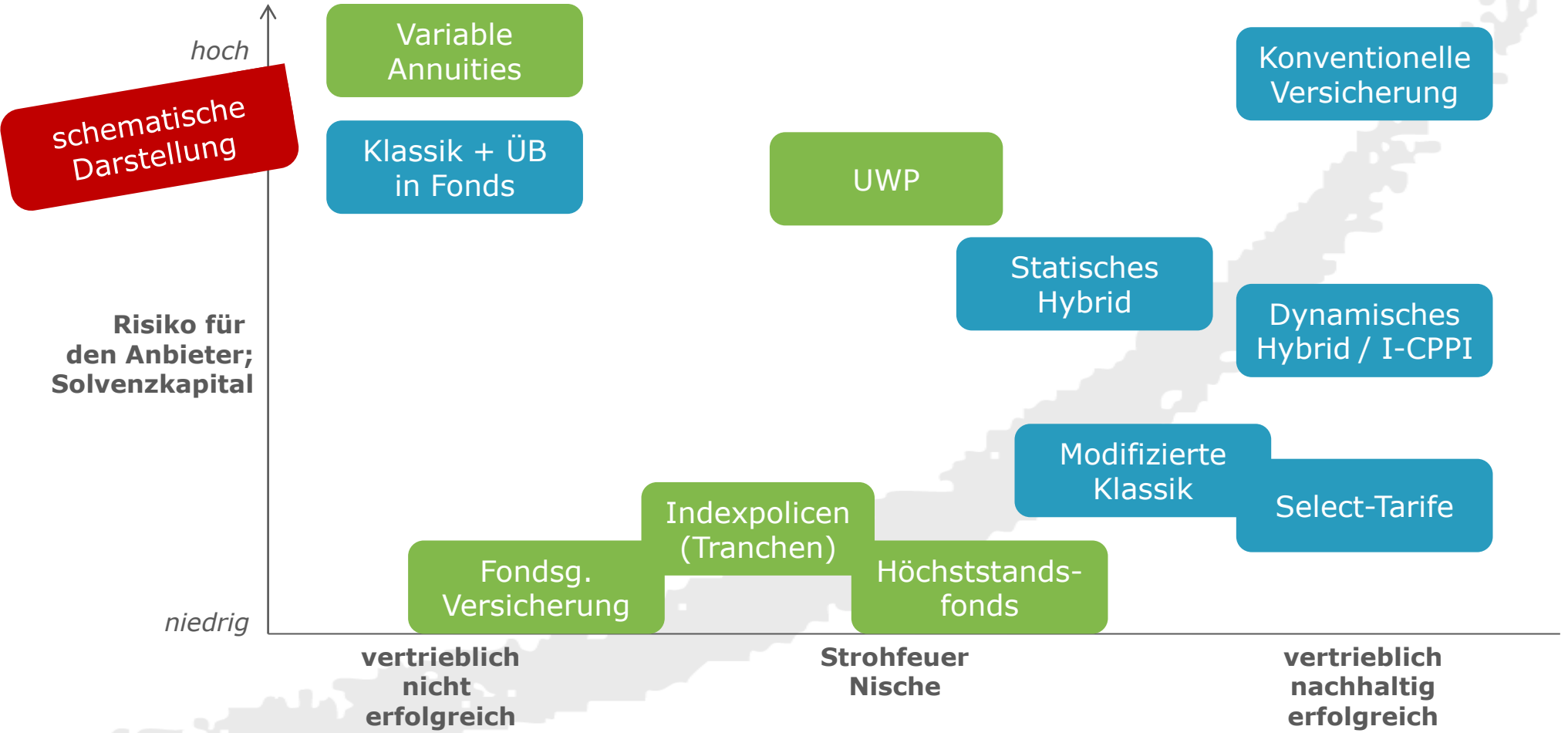


Produktvielfalt und Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“

Produktlandschaft früher und heute – Ordnung im Zoo

Heute: Große Vielfalt an unterschiedlichen Produkttypen

= klassischer Deckungsstock benötigt



Produktvielfalt und Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“

Klassische Produkte

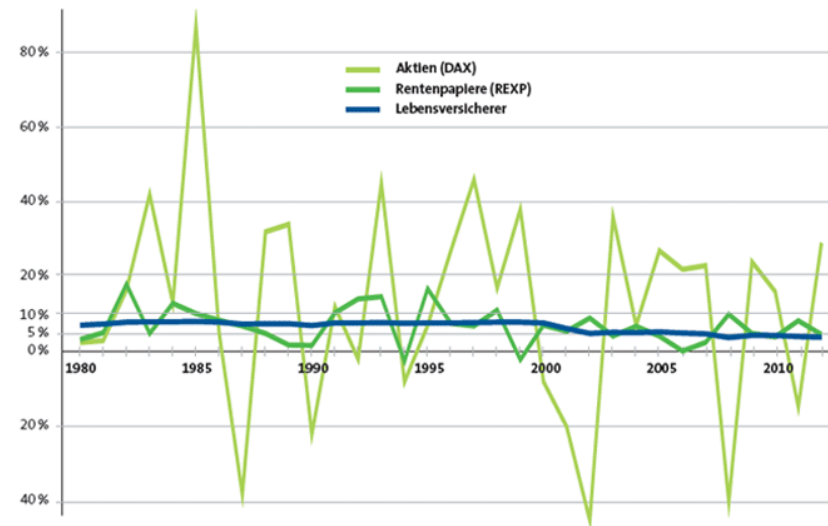
Die Klassik wird oft als Auslaufmodell bezeichnet.
Aber Was können Versicherer eigentlich besonders gut?

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 der Rechnungszinssenkung!)
Klassik hat herausragendes Verhältnis von Chance zu Risiko im „sicheren“ Segment
Klassik ist wichtiger Baustein für chancenreichere Garantieprodukte

Fazit zu Teil 2

Klassik ist im Segment „Sicherheit“ besonders attraktiv.

Verschiedene „**gefühlte Fondsggebundene Konzepte**“ nutzen dies zur Garantierzeugung.

Nachfrage nach Fondspolice ohne Garantie ist überschaubar.

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

- **Risikoreduzierte klassische Produkte** können hier eine Lösung darstellen.
 - Klassik ist nicht gleich Klassik – es kommt auf das Produktdesign an!
- Unseres Erachtens sehr wichtige Nebenbedingung: Können Bestandsrisiken durch Mischung mit Neugeschäft reduziert werden?

Teil 1: Einführung: Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Teil 2: Produktvielfalt und Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“

Teil 3: Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Teil 4: Warum wir einen Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge brauchen

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Solvency-II-Berechnungen vs. Profittest – die aktuelle Situation

Solvency-II-Berechnungen

- schauen von oben auf das gesamte Unternehmen
- stochastische Berechnungen notwendig
- aufgrund fehlender Granularität keine Aussagen für einzelne Produkte möglich
- für den Produktentwicklungsprozess nicht verwendbar, da keine schnellen „Was-wäre-wenn“-Analysen möglich

Top-Down

einzelvertragliche Profittests

- schauen von unten sehr detailliert in die Produkte hinein
- i.d.R. nur deterministische Berechnungen
- keine Kennzahlen, die aus Solvency-II-Sicht auf Unternehmensebene relevant sind
- keine Wechselwirkungen mit dem Bestand abgebildet
- i.d.R. isolierte Analyse von Profitabilitäten ohne umfassende Risikobewertung

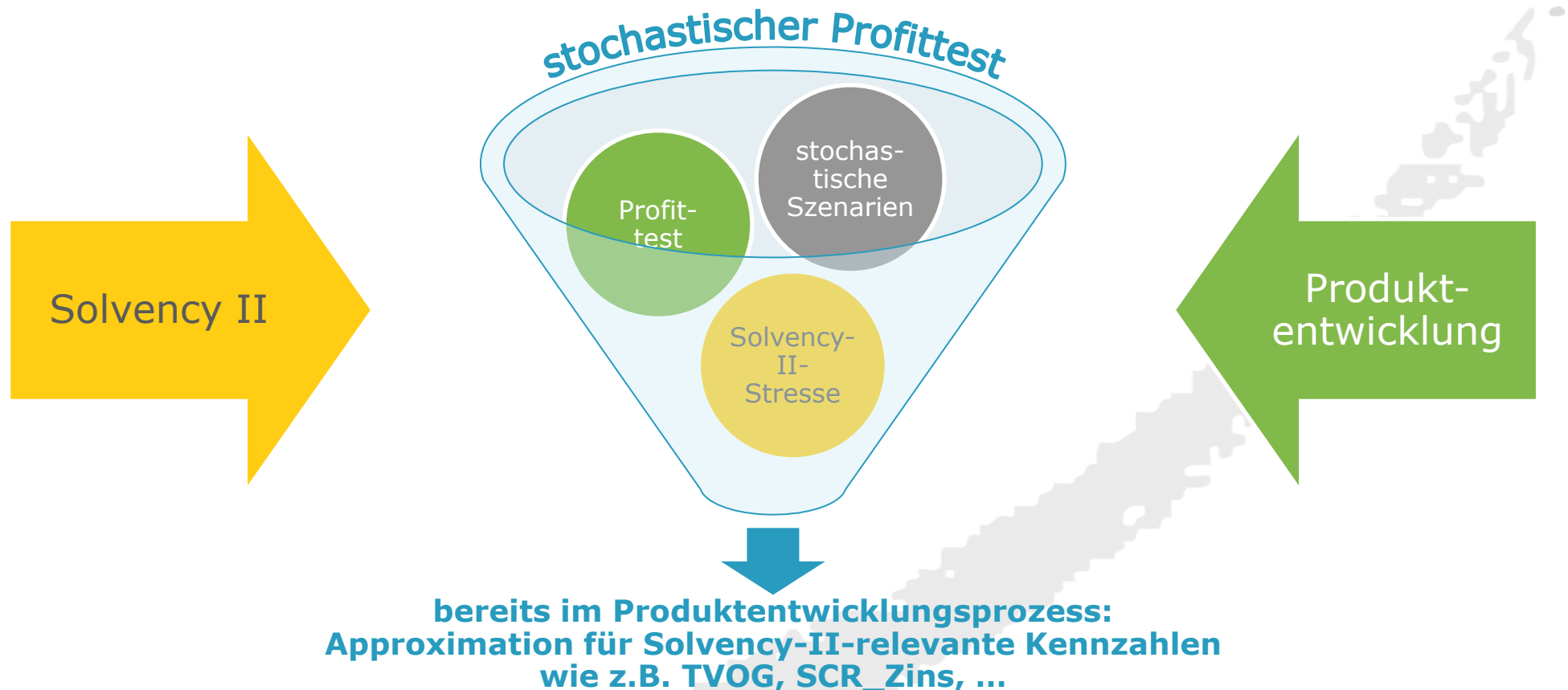
Bottom-up



- Übliche Solvency II Berechnungen können den Produktentwicklungsprozess nicht ausreichend unterstützen.
- Übliche Profittests vernachlässigen die Auswirkungen auf die Solvenzsituation.

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Die Lösung: Stochastischer Profittest in der Produktentwicklung



Ohne **stochastische Profittests** zur Analyse der Auswirkungen neuer Produkte auf die Solvenzsituation des Unternehmens unter Solvency II wird Produktentwicklung zukünftig nicht mehr möglich sein.

→ **siehe Fallbeispiele auf den folgenden Folien**

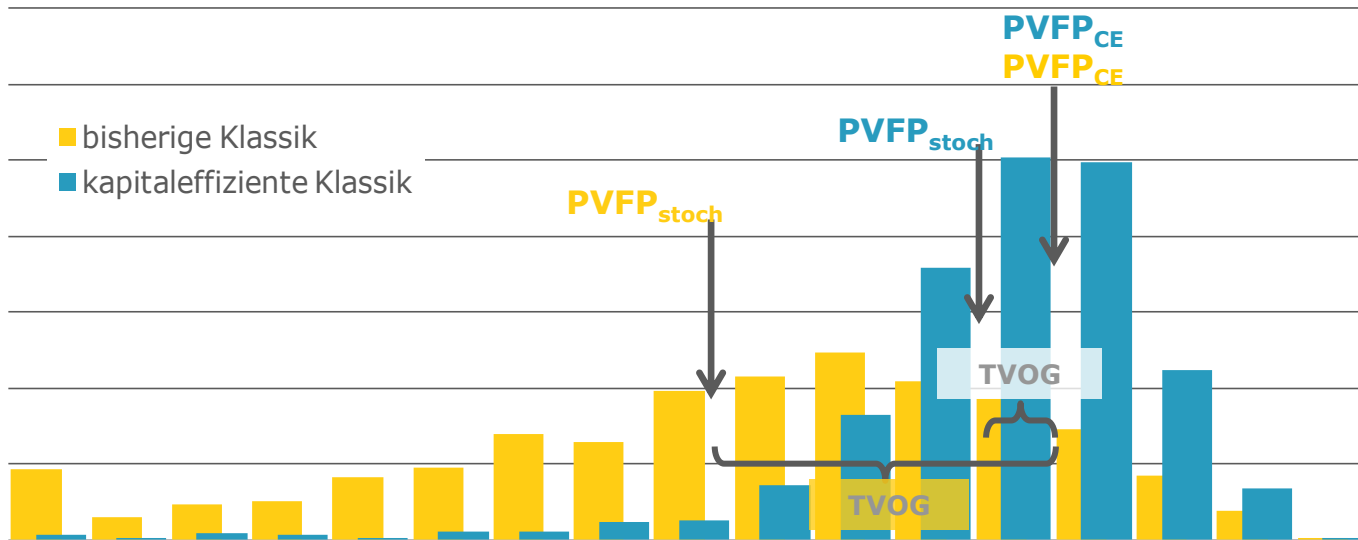
Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Fallstudie 1: Neue Klassik

„Kapitaleffiziente Klassik“: Gleiche Höhe der garantierten Leistung wie bisher aber andere „Art der Garantie“ durch Trennung einer garantierten Leistung am Ende und des Garantiezinses „Jahr für Jahr“

Konsequenz: In den meisten Jahren geringere „Verzinsungsanforderung“ aus Versicherersicht. Problem der Asymmetrie wird reduziert.

Verteilung der barwertigen Aktionärs-cashflows:



Anmerkung: Wissenschaftliche Analysen zu solchen Produkten finden sich in Reuß, A., Ruß, J. und Wieland, J.: *Participating Life Insurance Contracts under Risk Based Solvency Frameworks: How to increase Capital Efficiency by Product Design*. Erschienen in "Innovations in Risk Management".

→ Erhöhung der Profitabilität, Reduktion des Risikos und Reduktion des Solvenzkapitals

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Fallstudie 2: Select-Produkte

Klassischer Tarif mit geringerer Garantie aber zusätzlichem Indexwahlrecht (Select-Produkt)

Wechselwirkungen mit dem Bestand – ein Beispiel (anonymisierte Zahlen aus Beratungsprojekt)

- Betrachtung von zwei alternativen Rentenversicherungsprodukten im Neugeschäft
- Produkt 1: So genanntes Select-Produkt; Produkt 2: Fondspolice ohne Garantie

	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
Solvenzquote	120%	125%	200%	141%	126%
Überdeckung	+200	+10	+10	+375	+250



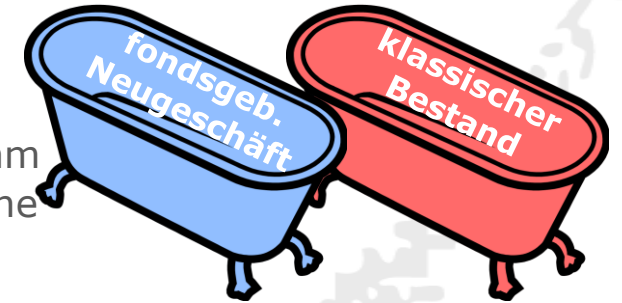
→ **Aussagen pro Produktkategorie sind nicht sinnvoll; es kommt immer auf die konkrete Ausgestaltung des Produkts an!**

→ **Wechselwirkungen mit dem Bestand beachten!**

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Fallstudie 2: Select-Produkte

Die **Strategie**, aufgrund von klassischen Bestandsrisiken das klassische Neugeschäft einzustellen und nur noch Fondspolizen zu vertreiben, ist vergleichbar damit, einer Badewanne mit unangenehm heißem Wasser dadurch zu begegnen, dass man eine zweite Badewanne daneben stellt, in welche kaltes Wasser eingefüllt wird.



Sinnvoller ist es natürlich, kälteres Wasser in die heiße Wanne **zu mischen!** Analog können die Risiken, die heute in klassischen Beständen von Versicherern liegen, durch **risikoreduzierte Produkte auf klassischer Basis** „heruntergemischt“ werden.

Hierdurch kann **für den Kunden** der Nutzen des Risiko-**ausgleichs** im Kollektiv und in der Zeit **erhalten bleiben**.



Risikoreduzierte Produkte auf klassischer Basis können die Bedürfnisse von **Kunden** und **Versicherer** vereinigen.

Fazit zu Teil 3

Profitabilität und Kapitalbedarf nahezu aller Altersvorsorgeprodukte können durch **Eingriffe ins Produktdesign massiv beeinflusst** werden.

Ein **stochastischer Profittest ist zur Analyse dieser Effekte unabdingbar**. Nur so können Auswirkungen von Produktmodifikationen auf die Solvenzsituation bereits beim Produktdesign berücksichtigt werden

„Normale“ klassische Garantien sind derzeit zwar riskant und unter Solvency II teuer. Aber: Die **Risiken klassischer Produkte können durch Modifikation des Produktdesigns massiv reduziert werden**.

- ggf. auch mit positiven Auswirkungen auf Bestandsrisiken

Innovative klassische Produkte können somit die **Bedürfnisse der Kunden und die des Versicherers miteinander vereinbaren**.

- Solche Produkte können im Zentrum einer neuen Produktstrategie stehen und auch die Basis für fondsgebundene Produkte mit Garantie darstellen.

Es kommt auf das konkrete Produktdesign an und nicht darauf, ob das Produkt in der „Schublade“ klassisch oder fondsgebunden liegt.

Teil 1: Einführung: Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Teil 2: Produktvielfalt und Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“

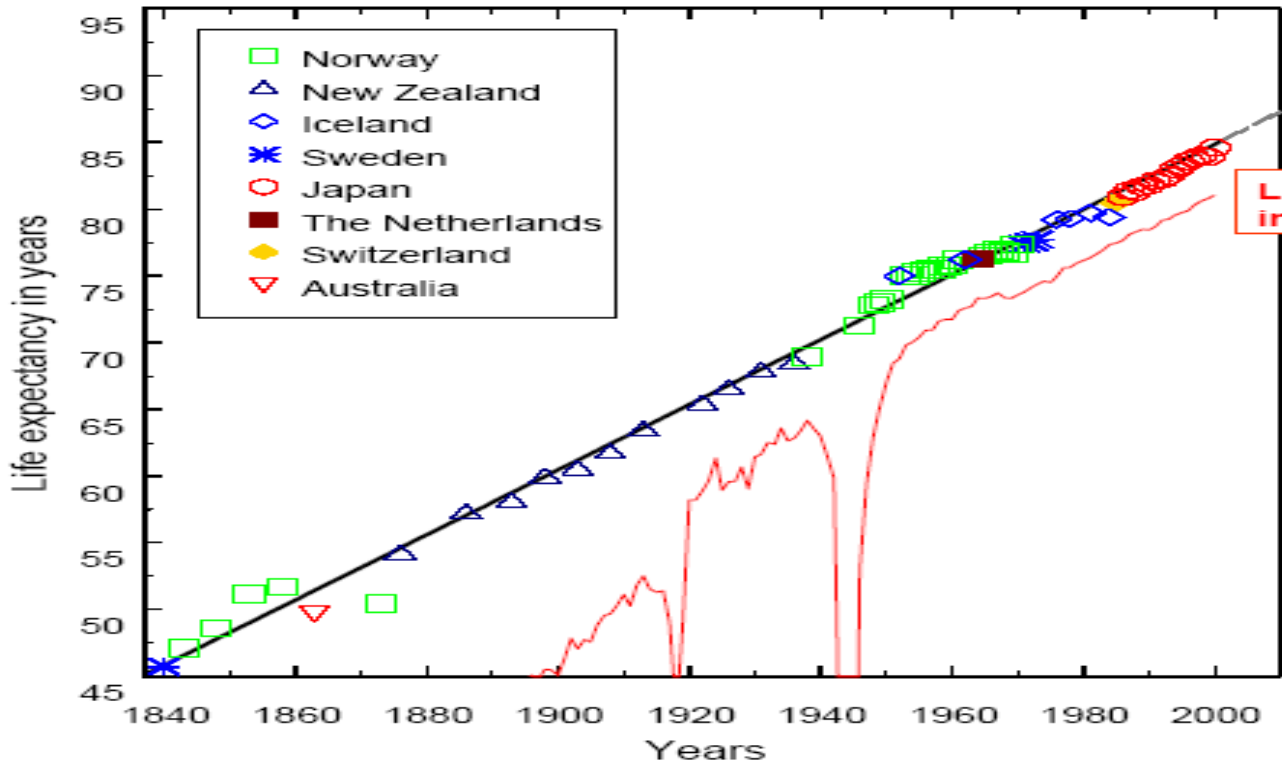
Teil 3: Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Teil 4: Warum wir einen Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge brauchen

Warum wir einen Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge brauchen

Demografische Entwicklung

Die **Zunahme der Lebenserwartung** ist kein vorübergehender Trend! (Quelle: Oeppen und Vaupel, 2002)



Dieser Trend wurde in der Vergangenheit immer wieder unterschätzt.
Auch einzelne Menschen unterschätzen in der Regel ihre Lebenserwartung systematisch!

Warum wir einen Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge brauchen

Konsequenzen des demografischen Wandels

Die Zunahme der Lebenserwartung führt zusammen mit der relativ geringen Geburtenrate zu einer massiven Veränderung der Altersstruktur.

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

- Dies ist heute schon Gesetz.

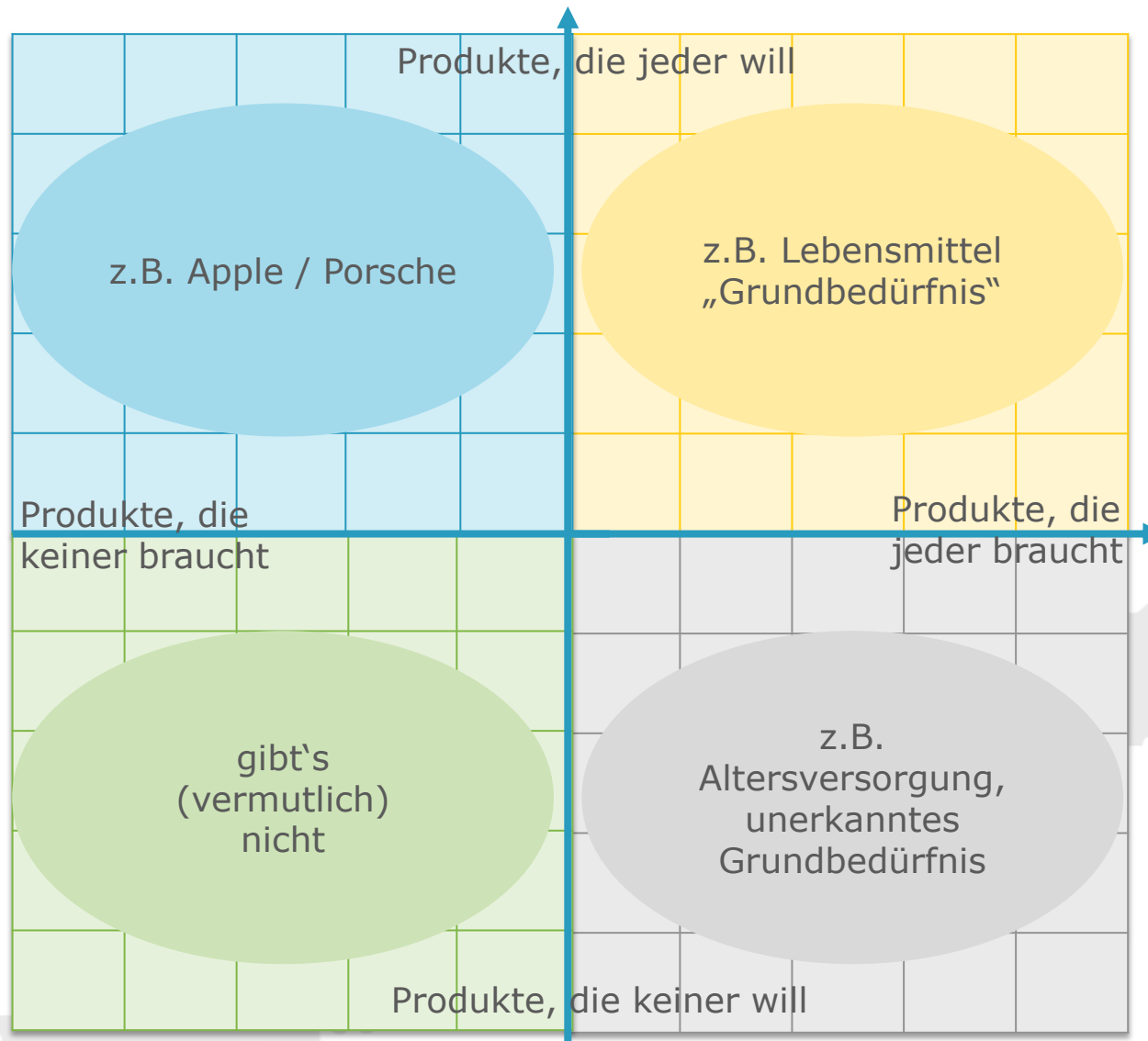
Für den Einzelnen wird es daher immer wichtiger, mit eigenem Kapital für die eigene Rente vorzusorgen.

Es wird für den Einzelnen aber 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.
- 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!

Warum wir einen Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge brauchen

Unerkannte Grundbedürfnisse



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.

→ **Im Folgenden: 4 Ursachen für die geringe Akzeptanz der lebenslangen Rente.**

Was muss sich ändern?

Neue Produkte und Risikobewusstsein

Wir erwarten Produktinnovationen in der Rentenbezugsphase

- 1) **Kapitaleffizientere Garantien auch in der Rentenbezugsphase**
- 2) **Produkte mit Fondsanbindung auch in der Rentenbezugsphase**
- 2) **Enhanced Annuities (Vorzugsrenten)**
- 3) **Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenbezugsphase**

Noch wichtiger als neue Produkte ist aber eine **Aufklärung der Bevölkerung:**

- Voraussichtliches reales (!) Rentenniveau
- realistische Lebenserwartung und Chance das Alter 90, 95, 100 zu erreichen
- Keine isolierte Betrachtung der Altersvorsorgeprodukte
 - Lebenslange Ausgaben erfordern ein lebenslanges Einkommen.

Hier ist durch die Versicherungsbranche noch viel Arbeit zu leisten!

Fazit zu Teil 4

Der demografische Wandel wird unsere Gesellschaft in vielen Bereichen verändern.

- Da die gesetzliche Rente alleine in Zukunft für viele Menschen nicht mehr ausreicht, um den gewünschten Lebensstandard zu sichern, nimmt die Bedeutung der persönlichen Ruhestandsplanung zu.

Geld, das für Grundbedürfnisse im Alter angespart wurde, sollte man sich in Form einer lebenslangen Rente ausbezahlen lassen.

- Lebenslange Ausgaben erfordern ein lebenslanges Einkommen.

Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels gewinnt hierbei das Thema „Langlebigkeit“ (also Absicherung eines garantierten Einkommens bis zum Tod) immer mehr an Bedeutung.

- Absicherung gegen das Risiko, länger zu leben, als das Geld reicht, wird immer wichtiger.
- Risikobewusstsein ist in der Bevölkerung kaum vorhanden.
- Aufklärung ist von entscheidender Bedeutung zur Vermeidung von Altersarmut
- Dies verändert auch die Risikostruktur der Versicherer.

Fazit zu Teil 4

By providing financial protection against the major 18th- and 19th-century risk of dying too soon, life insurance became the biggest financial industry of that century [...].

Providing financial protection against the new risk of not dying soon enough may well become the next century's major and most profitable financial industry.

Peter Drucker, 1999

Kontakt Daten

apl. Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20 644-233

j.russ@ifa-ulm.de

