

Wie reagieren Lebensversicherer auf die Niedrigzinsphase

Drei Thesen zur Zukunft der Lebensversicherung

- apl. Prof. Dr. Jochen Ruß
- Berlin, 10. Dezember 2015



Anstelle einer Einführung

Schwere Zeiten für Lebensversicherer

Das aktuelle Umfeld ist für Lebensversicherer schwierig:

- Die Niedrigzinsphase ist nur einer (wenngleich der wichtigste) von zahlreichen Aspekten.
- Die Niedrigzinsphase ist vor allem problematisch vor dem Hintergrund „alter Garantieverprechen“.
 - In der Vergangenheit wurden (zu) hohe Garantien ausgesprochen. Die hieraus resultierenden Verpflichtungen werden die Versicherer noch lange belasten.

Bei rationaler Betrachtung (die leider viel zu selten anzutreffen ist) kommt man für das Angebot neuer Produkte zu einer optimistischeren Einschätzung:

- Fast alles, was ein Lebensversicherer macht, funktioniert grundsätzlich auch ohne Zinsen.
- Vieles davon kann auch **nur** ein Lebensversicherer leisten.
- Aber: In Zeiten niedriger Zinsen sind manche Dinge für den Kunden teurer.
- Größte Herausforderung: Unterschiede zwischen Kundenbedarf vs. Kundenwunsch
 - Kundenwunsch nach „garantierter Geldvermehrung“, d.h. Wertzuwachs auch im schlimmsten denkbaren Fall. Das geht bei niedrigen Zinsen nicht mehr.
 - Bedarf eines lebenslangen Einkommens und Nutzen kollektiver Ausgleichsmechanismen werden nicht erkannt.
 - → Viel Aufklärungsarbeit nötig.

Anstelle einer Einführung

Was geht grundsätzlich auch ohne Zinsen?

Welche Leistungen kann ein Lebensversicherer in einem Niedrigzinsumfeld anbieten?

Kann das auch eine Bank/Fondsgesellschaft?
Will bzw. braucht der Kunde das?

Geld garantiert vermehren – nicht mehr möglich	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Mindestkapital garantieren – möglich aber teurer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Risikoreduktion in der Kapitalanlage durch Anlagensteuerung – möglich	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Risikoreduktion in der Kapitalanlage durch kollektive Ausgleichsmechanismen – möglich	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
biometrische Risiken absichern (z.B. Arbeitskraft, Pflege, etc.) – möglich aber teurer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
im Leistungsfall unterstützen – möglich	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Kapital in lebenslanges Einkommen umwandeln – möglich aber teurer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf

→ Leistungen, die den objektiven Kundenbedarf erfüllen, sind noch möglich. Leistungen, die den subjektiven Kundenwunsch erfüllen, jedoch meist nicht. → Viel Aufklärungsarbeit nötig.

Agenda

These 1:
Die deutschen Versicherer verabschieden sich nicht von der Klassik.

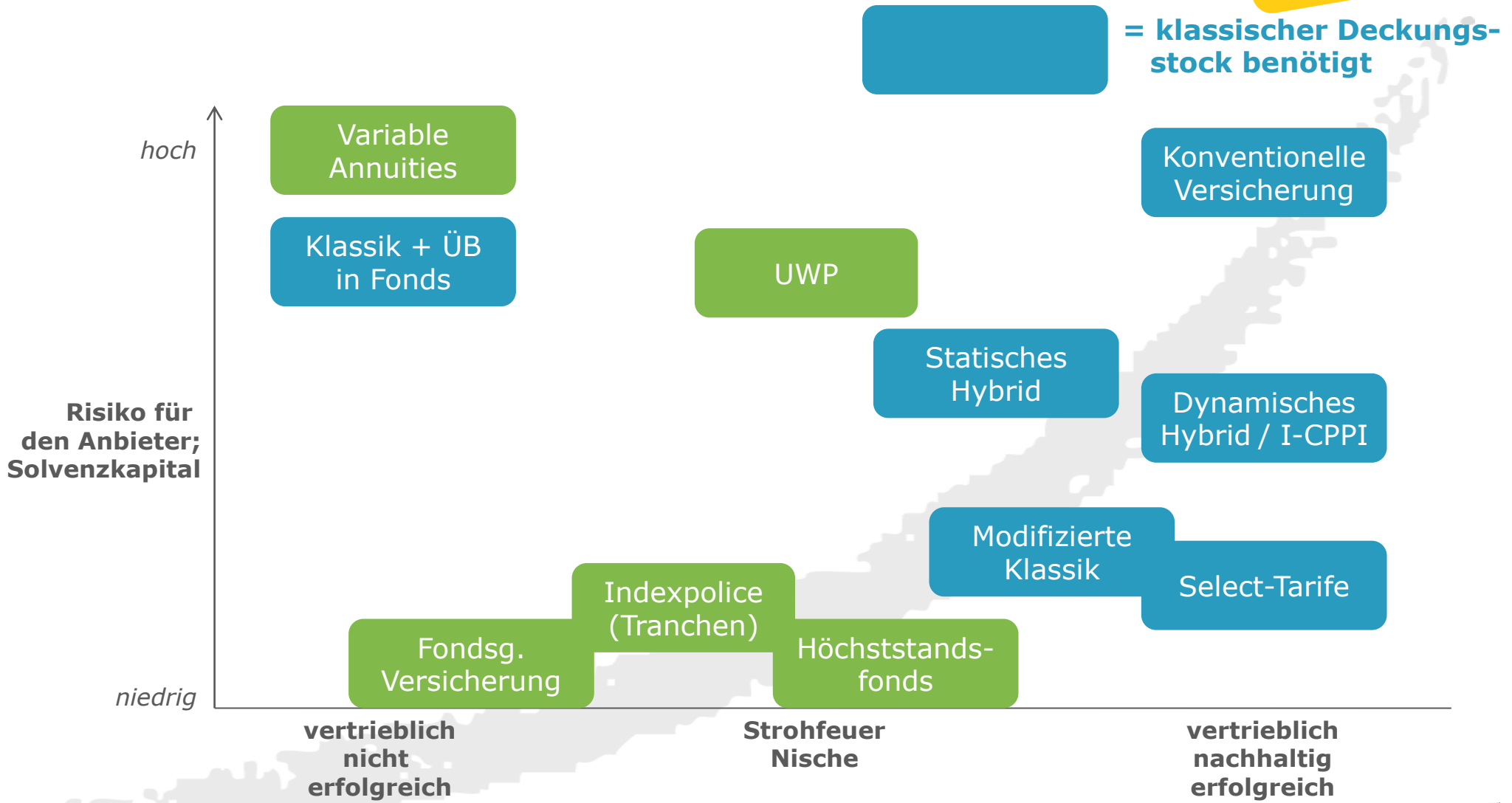
These 2:
Hauptaufgabe der Lebensversicherung muss künftig die Garantie eines lebenslangen Einkommens sein.

These 3:
Wir müssen den Begriff „Sicherheit“ neu definieren.

Produktstrategien der Lebensversicherer

Risiko, Vertriebserfolge und die Rolle der Klassik

Darstellung schematisch



Produktstrategien der Lebensversicherer

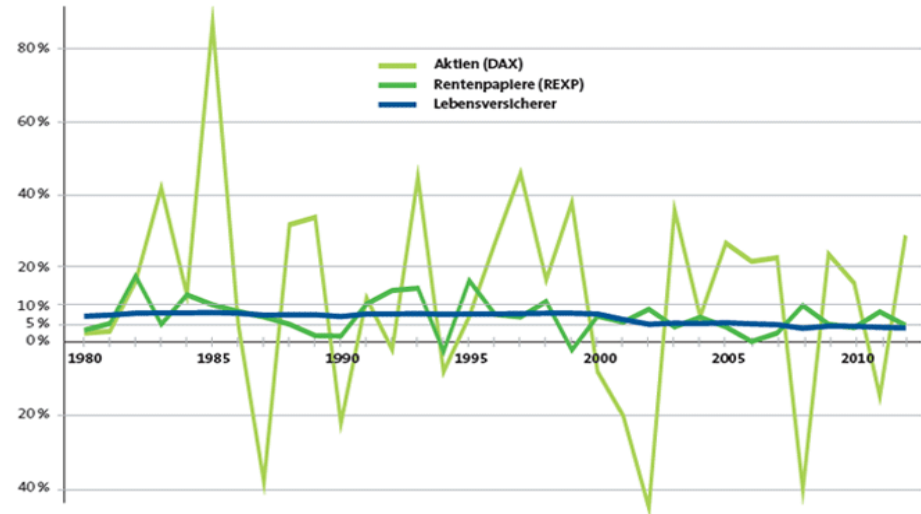
Was können Versicherer eigentlich besonders gut?

Risikoausgleich
im Kollektiv und in der Zeit

biometrisch

Kapitalanlage

Kapitalanlage der Lebensversicherer im Vergleich
Jahresrenditen von 1980 - 2012 in %



Quelle: Albrecht, P. (2010), GDV



Risikoausgleich schafft großen Nutzen für Kunden! Dieser funktioniert auch bei niedrigen Zinsen. Probleme resultierten aus den „dazugegebenen“ Garantien.



Die meisten Versicherer versuchen, die Vorteile des Risikoausgleichs zu erhalten, diesen aber mit neuen Garantien zu kombinieren.

Regulatorische Trends zur Individualisierung torpedieren jedoch den Kollektivgedanken.

Produktstrategien der Lebensversicherer

Die meisten „gefühlte fondsgebundenen“ Produkte mit Garantie basieren auf der Klassik.

- **Produktstrategien, die ohne Klassik auskommen, sind die absolute Ausnahme.**

Grundidee vieler „neuer klassischer Versicherungen“

- **Wichtiges Kernelement** klassischer Produkte: **Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit.**
 - Dieser soll aus Kundesicht und aus Versicherersicht **erhalten bleiben.**
- Die Garantie wird hingegen **reduziert.**
 - Reduktion der jährlichen Garantie auf ein notwendiges Minimum (z.B. 0% p.a.)
 - Oft **Erhalt einer endfälligen Garantie** (u.U. in gleicher Höhe wie bei der alten Klassik)
- Zwischen diesen beiden Kernelementen wird häufig nicht unterschieden.

Die Reduktion der Garantie wird häufig fälschlicherweise als „Abschied von der Klassik“ verstanden.



These 1: Die deutschen Versicherer verabschieden sich nicht von der Klassik.

Produktstrategien der Lebensversicherer

Fallbeispiel: Wie wirkt ein risikoreduziertes Produkt auf klassischer Basis?

Backup

Isolierte Betrachtung eines Produktes (z.B. unter Solvency II Kennzahlen) ist meist nicht ausreichend.

■ **Wechselwirkungen mit dem Bestand** sind relevant.

- Produkt 1: 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	+375	+250



Aussagen pro Produktkategorie sind nicht möglich.

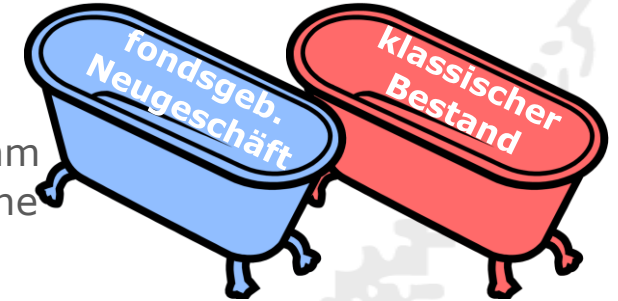
Es kommt immer auf die konkrete Ausgestaltung des Produktes an.

Sinnvoll designte Klassik kann Risiko reduzierend wirken.

Produktstrategien der Lebensversicherer

Wechselwirkungen mit dem Bestand

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.

Agenda

These 1:

Die deutschen Versicherer verabschieden sich nicht von der Klassik.

These 2:

Hauptaufgabe der Lebensversicherung muss künftig die Garantie eines lebenslangen Einkommens sein.

These 3:

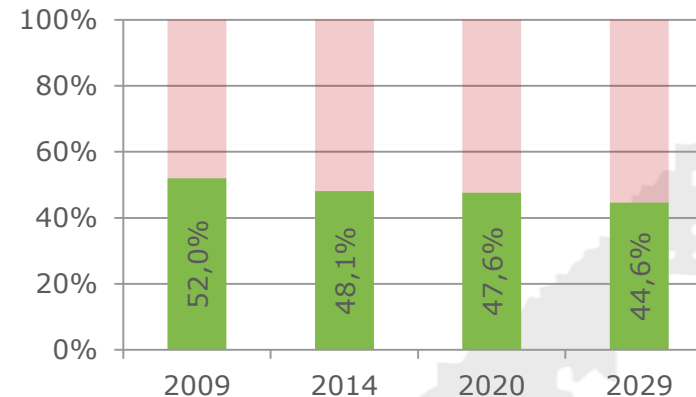
Wir müssen den Begriff „Sicherheit“ neu definieren.

Warum fast jeder ein lebenslanges Einkommen braucht.



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales

Sicherungsniveau vor Steuern der gesetzlichen Rentenversicherung



„Der Rückgang des Sicherungsniveaus vor Steuern macht deutlich, dass die **gesetzliche Rente zukünftig alleine nicht ausreichen wird, um den Lebensstandard des Erwerbslebens im Alter fortzuführen**. In Zukunft wird der erworbene Lebensstandard nur erhalten bleiben, wenn die finanziellen Spielräume des Alterseinkünftegesetzes und die staatliche Förderung genutzt werden, um eine zusätzliche Vorsorge aufzubauen. Zentrale Säule der Altersversorgung wird aber auch weiterhin die gesetzliche Rente bleiben.“

(Rentenversicherungsbericht 2015, Seite 12)

Warum fast jeder ein lebenslanges Einkommen braucht.

Das Rentenniveau wird für zukünftige Generationen 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.

Kein Mensch kann wissen, wie lange das angesparte Geld reichen muss.

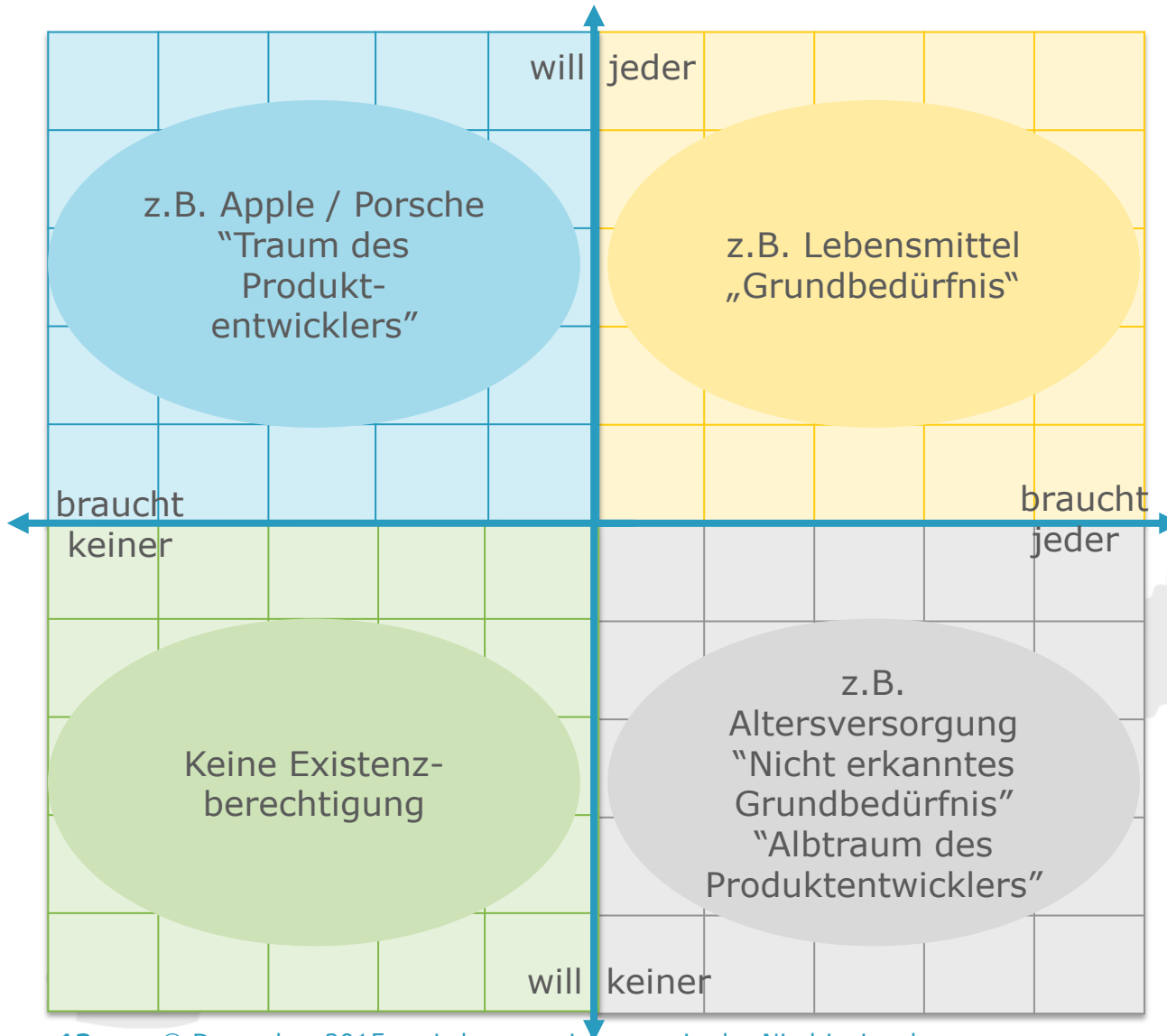
- Man kann nicht wissen, wie lange das Geld reichen muss. Daraus resultiert ein finanzielles Risiko, länger zu leben als das angesparte Geld reicht. Dies ist eines der am meisten unterschätzten finanziellen Risiken. (**Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da**-Risiko).
- Geld, das für Grundbedürfnisse im Alter angespart wird, sollte man sich auf jeden Fall in Form einer lebenslangen Rente ausbezahlen lassen.



Ein garantiert lebenslanges Einkommen muss zentraler Baustein der persönlichen Ruhestandsplanung sein.

Warum fast niemand ein lebenslanges Einkommen will.

Kundenwunsch und Bedarf



- 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 Gründe für die geringe Akzeptanz?

Warum fast niemand ein lebenslanges Einkommen will.

Die Hauptgründe für die geringe Akzeptanz der Verrentung sind unseres Erachtens:

- massive und systematische Unterschätzung der eigenen Lebenserwartung (siehe Backup-Folie),
- Ausblenden des eigentlichen finanziellen Risikos, deutlich länger zu leben als bis zur Lebenserwartung (siehe Backup-Folie),
- Fokus auf Rendite statt auf Risiko.
 - Die Rentenversicherung ist in erster Linie eine Versicherung gegen das Risiko, länger zu leben als das Geld reicht und nur in zweiter Linie ein Investment.

Hier ist Aufklärung von Vermittlern und Endkunden dringend geboten!



These 2: Hauptaufgabe der Lebensversicherung muss künftig die Garantie eines lebenslangen Einkommens sein.

Ursachen für die geringe Akzeptanz der Rente

1. Unterschätzen der Lebenserwartung

Backup

Menschen unterschätzen ihre eigene Lebenserwartung systematisch.

Alter heute	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:
50	31,6 (M) / 36,1 (F)	81,6 (M) / 86,1 (F)
60	22,5 (M) / 26,4 (F)	82,5 (M) / 86,4 (F)
70	14,5 (M) / 17,2 (F)	84,5 (M) / 87,2 (F)

Warum wird die eigene Lebenserwartung meist unterschätzt?

- Ein Grund könnte sein, dass der Todeszeitpunkt der Generation der Eltern und Großeltern einen „mentalen Anker“ darstellt.

Einfaches Rechenbeispiel:

- Die Lebenserwartung steigt um ca. 2,5 Jahre pro Jahrzehnt.
- Wenn man annimmt, dass eine Generation 30 Jahren entspricht, so leben wir im Durchschnitt 15 Jahre länger als die Generation unserer Großeltern.
- Wer typische Todeszeitpunkte dieser Generation als Anker hat, unterschätzt seine eigene Lebenserwartung dramatisch.

Anmerkung: Die Zahlen in der Tabelle wurden aus Sterbetafeln des statistischen Bundesamtes (**Gesamtbevölkerung (!)**, Generationentafeln, Sterblichkeitstrend V1) berechnet.

Ursachen für die geringe Akzeptanz der Rente

2. „Fokus auf den Normalfall“



Die Lebenserwartung ist eine Art „Normalfall“.

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

Beispiele:

- Normalfall: Mein Haus brennt nicht ab und ich habe keinen Autounfall.
 - Ich weiß aber nicht, ob der Normalfall eintritt → Ich brauche eine Gebäude- / Kfz-Versicherung.
- Normalfall: Ich sterbe ungefähr bei meiner Lebenserwartung.
 - Ich weiß aber nicht, ob der Normalfall eintritt → Ich brauche eine Rentenversicherung.

Alter heute	Wahrscheinlichkeit, 90 zu werden	Wahrscheinlichkeit, 95 zu werden
50	24,9% (M) / 40,7% (F)	9,7% (M) / 17,0% (F)
60	24,2% (M) / 38,9% (F)	9,0% (M) / 15,6% (F)
70	25,6% (M) / 38,6% (F)	9,1% (M) / 14,9% (F)

Würden Sie Ihr Haus gegen Feuer versichern, wenn es mit einer Wahrscheinlichkeit von 17% abbrennen wird?

Anmerkung: Die Zahlen in der Tabelle wurden aus Sterbetafeln des statistischen Bundesamtes (**Gesamtbevölkerung (!)**, Generationentafeln, Sterblichkeitstrend V1) berechnet.

Exkurs: Anmerkung zu den obigen Zahlen

Backup

Wir glauben, dass die genannten Zahlen zu gering sind, weil der zukünftige medizinische Fortschritt unterschätzt wird.

Das statistische Bundesamt hat auch alternative Zahlen mit einer etwas optimistischeren Annahme für den zukünftigen medizinischen Fortschritt veröffentlicht:

Alter heute	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:
50	33,0 (M) / 37,3 (F)	83,0 (M) / 87,3 (F)
60	23,5 (M) / 27,3 (F)	83,5 (M) / 87,3 (F)
70	15,1 (M) / 17,8 (F)	85,1 (M) / 87,8 (F)

Alter heute	Wahrscheinlichkeit, 90 zu werden	Wahrscheinlichkeit, 95 zu werden
50	31,3% (M) / 47,8% (F)	13,4% (M) / 22,5% (F)
60	29,0% (M) / 44,4% (F)	11,7% (M) / 19,8% (F)
70	28,8% (M) / 42,5% (F)	11,0% (M) / 17,8% (F)

Anmerkung: Die Zahlen in der Tabelle wurden aus Sterbetafeln des statistischen Bundesamtes (**Gesamtbevölkerung (!)**, Generationentafeln, Sterblichkeitstrend V2) berechnet.

Agenda

These 1:
Die deutschen Versicherer verabschieden sich nicht von der Klassik.

These 2:
Hauptaufgabe der Lebensversicherung muss künftig die Garantie eines lebenslangen Einkommens sein.

**These 3:
Wir müssen den Begriff „Sicherheit“ neu definieren.**

Warum wir den Begriff Sicherheit neu definieren müssen

Die meisten Menschen setzen „Sicherheit“ gleich mit Garantie und meinen eine nominelle Kapitalgarantie.

- Die meisten Kunden **wollen** eine **nominelle Garantie jederzeit oder zumindest zum Ende einer Ansparphase**.
- Viele Kunden **brauchen** ein gewisses Maß an **Sicherheit in der Kapitalanlage** in Verbindung mit einer möglichst hohen **Chance auf realen Wertzuwachs und ein garantiert lebenslanges Einkommen, das die Chance hat, mit der Inflation zu wachsen**.

Man hört oft: Ich lege mein Geld jetzt erst mal für x Jahre sicher an. Dabei kann ich nichts verlieren.

- Dies ist ein Trugschluss. Jede zusätzliche Garantie reduziert das Renditepotenzial.
- Jede kurzfristige Garantie reduziert den Anlagehorizont. Bei langfristigen Anlagen wie der Ruhestandsplanung sollte man auf kurzfristige Garantien verzichten.
- Gerade in Zeiten niedriger Zinsen ist eine Beschränkung auf die Garantien, die man wirklich braucht, geboten.

Warum wir den Begriff Sicherheit neu definieren müssen

Sicherheit und Garantie ist nicht das selbe!

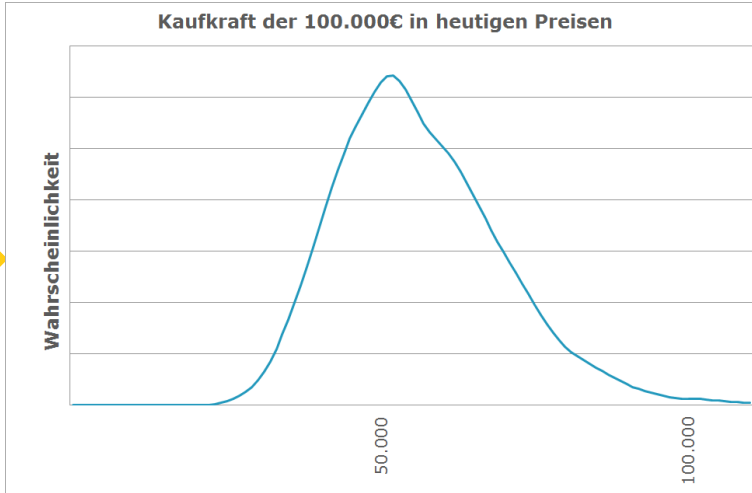
- Sicherheit kann auch ohne Garantie erzeugt werden.
 - Heute aus Zeitgründen keine Details.
- Garantie bewirkt nicht immer Sicherheit.
 - Eine Garantie in einer Komponente kann das Risiko in einer anderen Komponente erhöhen.
 - Die „falsche“ Garantie kann also Risiko erhöhend wirken.
 - Hierzu folgt ein Beispiel.

Exkurs 1: Sicherheit vs. Garantie

Wie sicher ist eine nominelle Kapitalgarantie, wenn der Bedarf ein lebenslanges Einkommen ist?

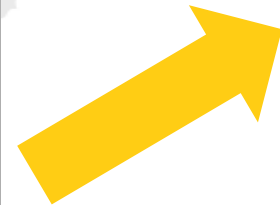
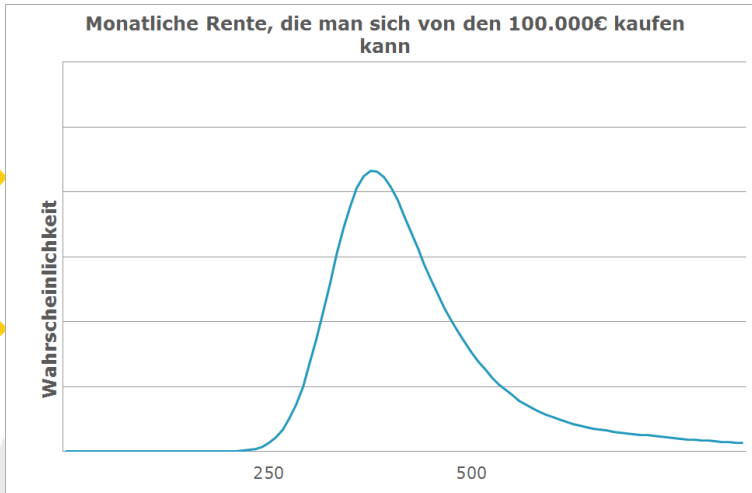
100.000 € garantiert in 30 Jahren

Inflation

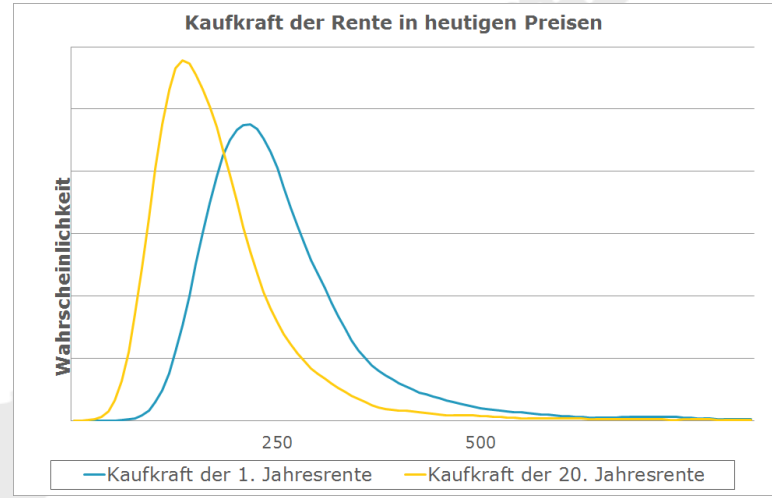


Zins

Lebens-
erwartung



Illustrativ!



Warum wir den Begriff Sicherheit neu definieren müssen

Erkenntnisse aus der vorherigen Folie:

- Natürlich mag eine nominell garantierte Leistung für manche Kunden bedarfsgerecht sein.
- Wenn der Bedarf jedoch ein lebenslanges Einkommen ist, dann...
 - ... bewirkt eine Kapitalgarantie nicht zwingend Sicherheit in Bezug auf die Kaufkraft der Rente.
 - ... könnten geeignete Produkte, die hinsichtlich des zu Rentenbeginn vorhandenen nominellen Kapitals „riskanter“ sind, mehr Sicherheit in Bezug auf die Kaufkraft der Rente leisten.
 - Es gibt Produkte, die zu keinem Zeitpunkt eine Mindestkapitalleistung, sondern lediglich eine lebenslange Rente garantieren. Der Verzicht auf Kapitalgarantien erhöht jedoch das Renditepotenzial und somit die Chance, dass die Rente mit der Inflation wachsen kann.

Aufklärung von Vermittlern und Kunden erforderlich. **Aber auch die Politik muss umdenken:**

- Ist die Beitragsgarantie bei Riester noch sinnvoll?
- Warum verlangt das AltVerbG eine Chance-Risiko-Klassifizierung von geförderten Produkten nach Kapitalleistung – wo doch der Kunde keine Kapitalleistung sondern eine Rentenleistung erhält?



**These 3: Wir müssen den Begriff „Sicherheit“ neu definieren.
Hier ist auch die Politik gefordert.**

Lebensversicherung in der Niedrigzinsphase

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Haben Sie noch Fragen?



Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

apl. Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20 644-233

j.russ@ifa-ulm.de

