

Die Zukunft der klassischen Versicherung? Die klassische Versicherung der Zukunft!

- Linz, April 2015
- Jochen Ruß



Altersvorsorge: Mehr als sparen fürs Alter

Folien 3-10

Die Klassik: besser als ihr Ruf

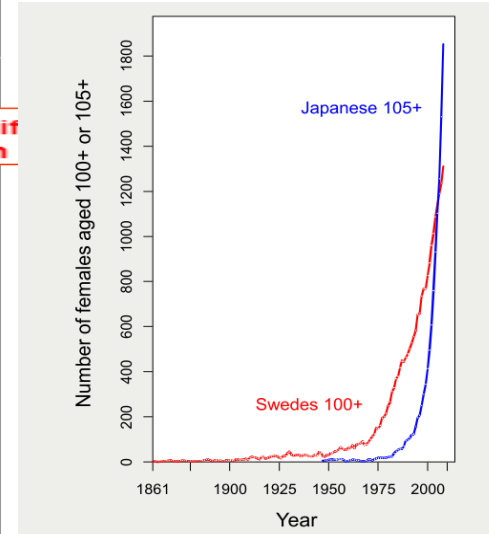
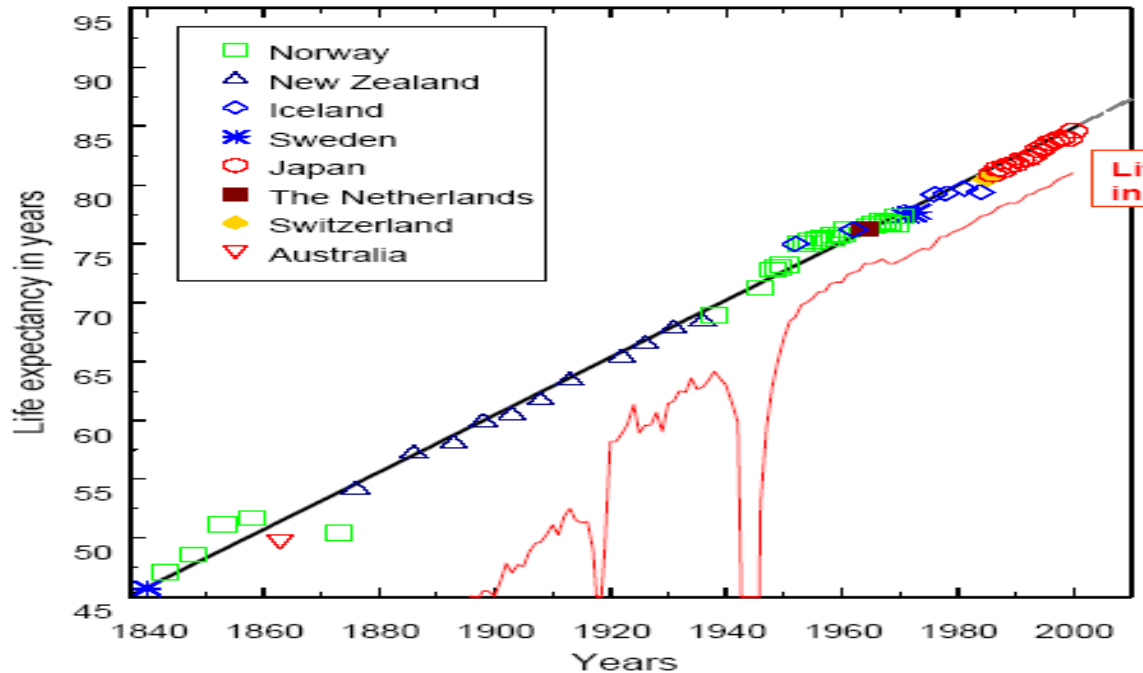
Folien 12-15

Neue klassische Produkte

Folien 17-28

Der demografische Wandel hat zwei Hauptursachen

Ursache 1: Die **Zunahme der Lebenserwartung** (Quelle: Oeppen und Vaupel, 2002)



■ Ursache 2: Die **Geringe Geburtenrate**

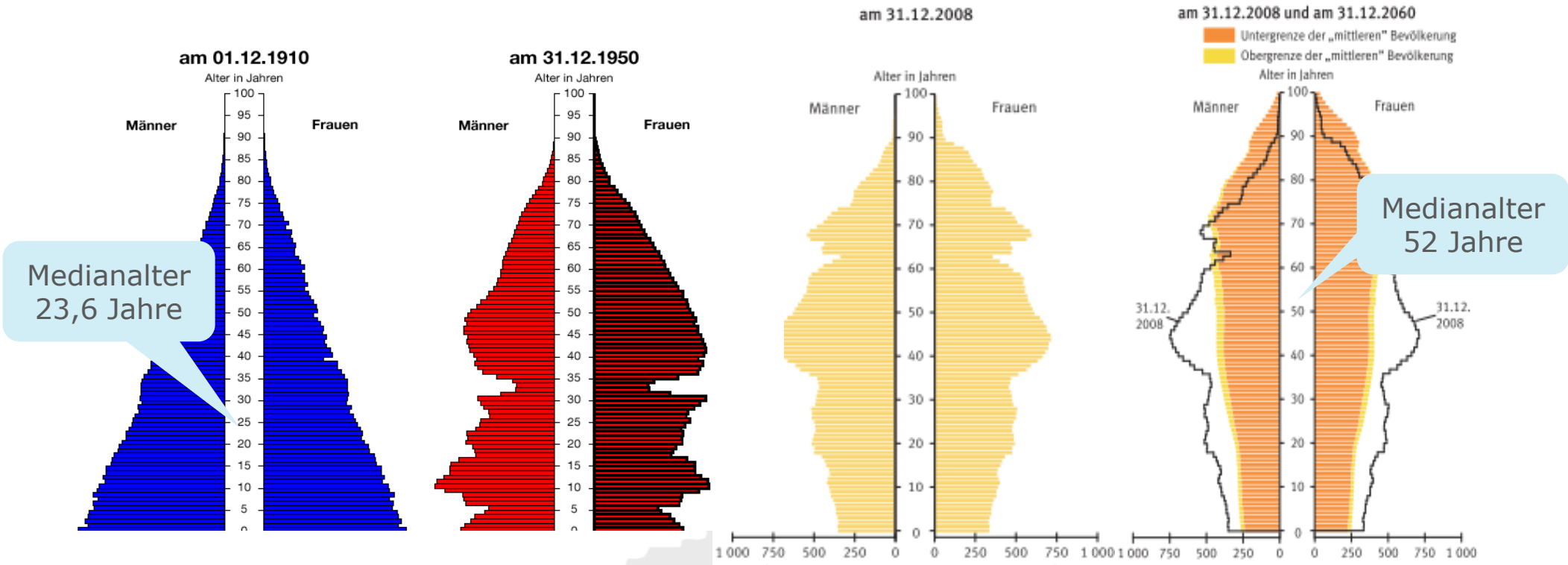


Die Zunahme der Lebenserwartung wurde in der Vergangenheit immer wieder unterschätzt. Auch einzelne Menschen unterschätzen in der Regel ihre Lebenserwartung systematisch!

Wie der demografische Wandel die Altersstruktur verändert

Zahlen aus D

Konsequenz: Veränderung der Bevölkerungsstruktur



Dies wird unsere Gesellschaft in allen Bereichen massiv verändern. Insbesondere ergeben sich Auswirkungen auf umlagefinanzierte Sozialsysteme und die persönliche Ruhestandsplanung.

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

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

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!

Warum ist Akzeptanz der lebenslangen Rente dennoch so gering?

Ursachen für die geringe Akzeptanz der Rente

1. Unterschätzen der Lebenserwartung

Menschen unterschätzen ihre eigene Lebenserwartung systematisch.

Zahlen aus D

Alter heute	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:
50	32,8 (M) / 36,0 (F)	82,8 (M) / 86,0 (F)
60	23,3 (M) / 26,2 (F)	83,3 (M) / 86,2 (F)
70	14,9 (M) / 17,1 (F)	84,9 (M) / 87,1 (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) 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	30,5% (M) / 40,1% (F)	12,9% (M) / 16,6% (F)
60	28,1% (M) / 38,3% (F)	11,3% (M) / 15,3% (F)
70	28,0% (M) / 38,0% (F)	10,6% (M) / 14,5% (F)

Würden Sie Ihr Haus gegen Feuer versichern, wenn es mit einer Wahrscheinlichkeit von 16,6% abbrennen wird?

Zahlen aus D

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

Ursachen für die geringe Akzeptanz der Rente

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?
- Die Rentenversicherung ist aber nur in zweiter Linie ein Investment. In erster Linie ist sie eine Versicherung gegen das Risiko, länger zu leben als das Geld reicht.

- Neben diesen drei Gründen liegt die geringe Akzeptanz für Renten unseres Erachtens auch darin, dass die meisten Rentenversicherungen nach Rentenbeginn als relativ unflexibel wahrgenommen werden.
 - Hier kann innovatives Produktdesign helfen!

Fazit zu Teil 1:

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.
- Ruhestandsplanung ist die ganzheitliche Planung des Zeitraums des Ruhestandes.

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.

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

- **Lebenslange Ausgaben erfordern ein lebenslanges Einkommen.**

Fazit zu Teil 1:

Unsere Branche braucht daher dringend einen Paradigmenwechsel!

Die Zukunft der (klassischen) Versicherung liegt verstärkt in der Absicherung eines lebenslangen Einkommens!

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

Altersvorsorge: Mehr als sparen fürs Alter

Folien 3-10

Die Klassik: besser als ihr Ruf

Folien 12-15

Neue klassische Produkte

Folien 17-28

Die Klassik: besser als ihr Ruf

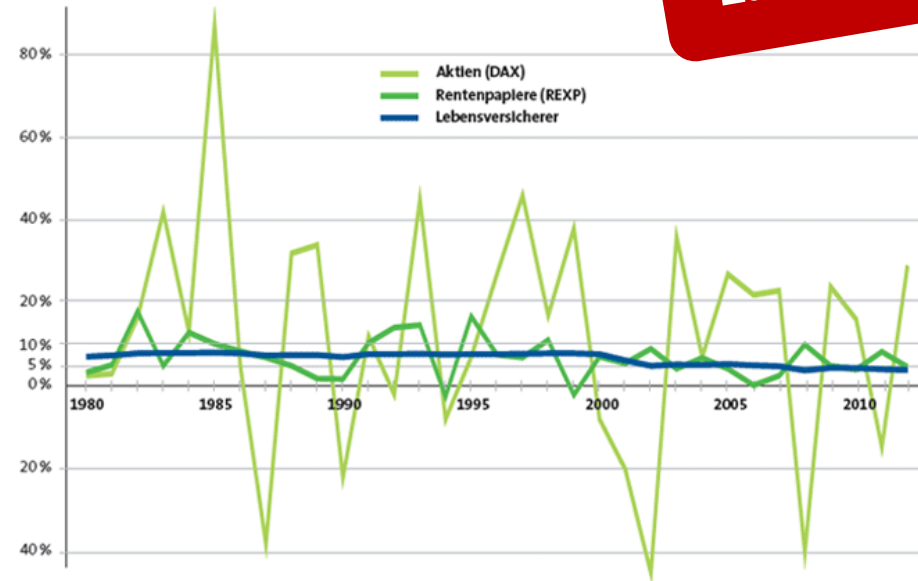
Was können Versicherer besonders gut?

Risikoausgleich
im Kollektiv und in der Zeit

biometrisch

Kapitalanlage

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



Zahlen aus D

Quelle: Albrecht, P. (2010), GDV

GDV



Risikoausgleich schafft also großen Nutzen für Kunden!

Kann man diesen Vorteil für den Kunden erhalten, aber ohne die typischen Risiken für den Versicherer? → Neue klassische Versicherungen

Die Klassik: besser als ihr Ruf

Exkurs: Der Produkt-Zoo der Altersvorsorge

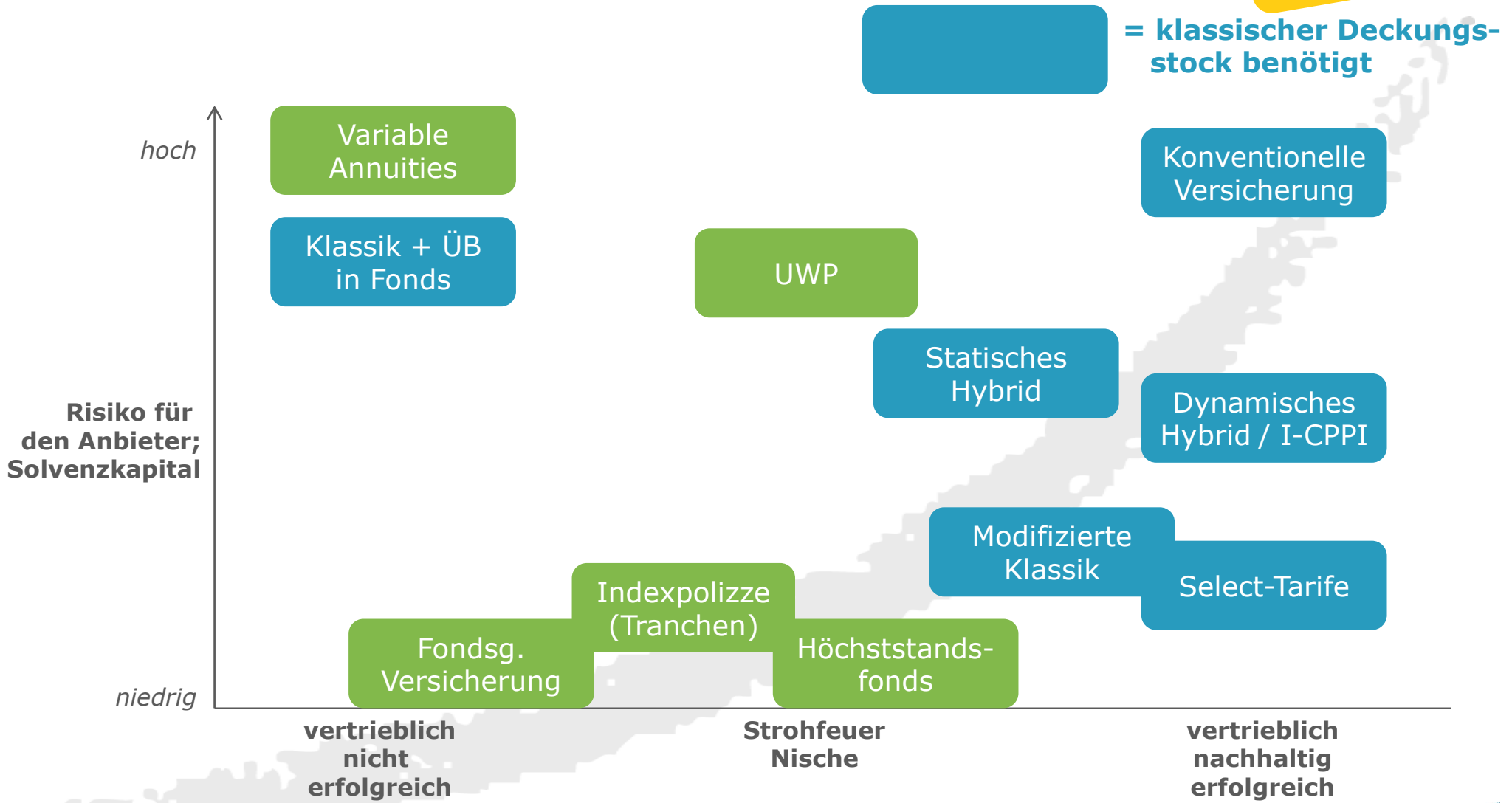
Die Evolution der Altersvorsorgeprodukte hat zu einem fast unüberschaubaren Angebot an verschiedenen Produkten und Produktkategorien im deutschsprachigen Raum geführt.



Die Klassik: besser als ihr Ruf

Ordnung im Zoo

Darstellung schematisch



Fazit zu Teil 2

Nachfrage nach Fondspolizzen ohne Garantie ist überschaubar.

Nachhaltig erfolgreiche Produkte (auch „gefühlte fondsgebundene“ Produkte mit Garantie) benötigen meist einen klassischen Deckungsstock.

- Produkte ohne klassischen Deckungsstock waren vereinzelt auch erfolgreich, dann aber entweder in Nischen, mit speziellen Vertriebswegen oder zeitlich begrenzt.

Kernfrage: Welche neuen Ansätze für nachhaltig erfolgreiche und beherrschbare Produkte auf klassischer Basis 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 (s.u.)

Ziel (auch aus Kundensicht) muss es also sein, **risikoreduzierte klassische Produkte** zu entwickeln!

Altersvorsorge: Mehr als sparen fürs Alter

Folien 3-10

Die Klassik: besser als ihr Ruf

Folien 12-15

Neue klassische Produkte

Folien 17-28

Neue klassische Produkte

Eine konkrete Produktidee: Die „Kapitaleffiziente Klassik“

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, risikoreduzierte Produkte auf klassischer Basis zu konstruieren. Im Folgenden wird ein Produkt genauer vorgestellt, welches wir als „Kapitaleffiziente Klassik“ bezeichnen.

Ziel: Der Kunde erhält folgende **2 Garantien**:

- 1) Kerngarantie: Guthaben verzinst sich über die gesamte Laufzeit im Schnitt mindestens mit 1,5%
 - d.h. es wird ein **durchschnittlicher Garantiezins über die Laufzeit in Höhe von 1,5%** garantiert.
- 2) Zusätzliche Sicherheit: Guthaben verzinst sich in jedem Jahr mindestens mit 0%
 - d.h. es wird ein **jährlicher Garantiezins von 0%** garantiert.

Neue klassische Produkte

Eine konkrete Produktidee: Die „Kapitaleffiziente Klassik“

Konkrete Ausgestaltung

- **Schritt 1:** Konstruktion einer „normalen Klassik“ mit einem Rechnungszins von 0% (als **Basisvertrag**)
 - Dies wäre heute bereits möglich.
 - Kernelement des Basisvertrags: **jährlicher Garantiezins von 0%**

- **Schritt 2:** Vereinbarung eines **zusätzlichen Leistungsversprechens**: Bei Vertragsende wird eine Mindestablaufleistung garantiert, die mit einem Zins von 1,5% kalkuliert ist
 - Für dieses Leistungsversprechen wird eine Mindestreserve gestellt. Diese kann auch als garantierter Mindestrückkaufswert dienen (im Folgenden gehen wir davon aus, dass dem so ist).
 - Kernelement des **zusätzlichen Leistungsversprechens**: Verstärkt endfällige Garantie, die mit einem **durchschnittlichen Garantiezins** von 1,5% kalkuliert ist.

Neue klassische Produkte

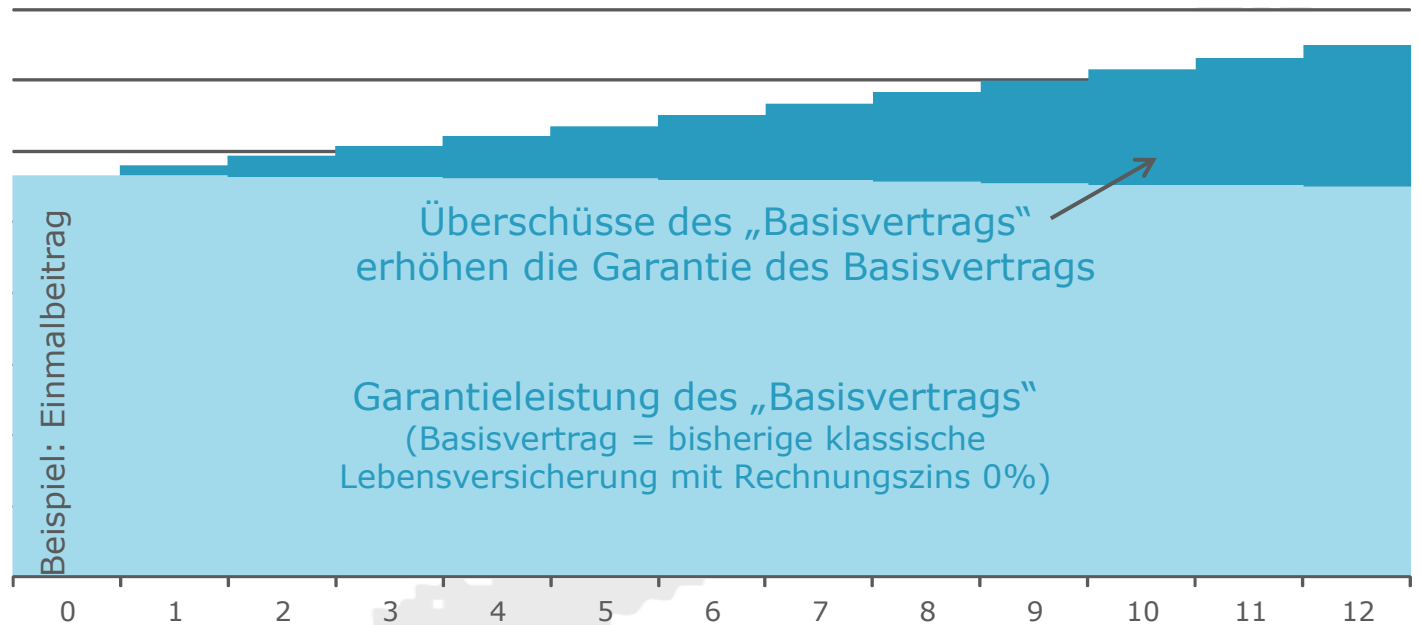
Eine konkrete Produktidee: Die „Kapitaleffiziente Klassik“

Schritt 1

■ Basisvertrag

normale Klassik mit
0% Rechnungszins

Basisvertrag {
■ Überschüsse (Gesamtverzinsung 2,5%)
■ Deckungskapital mit Garantieverzinsung



Neue klassische Produkte

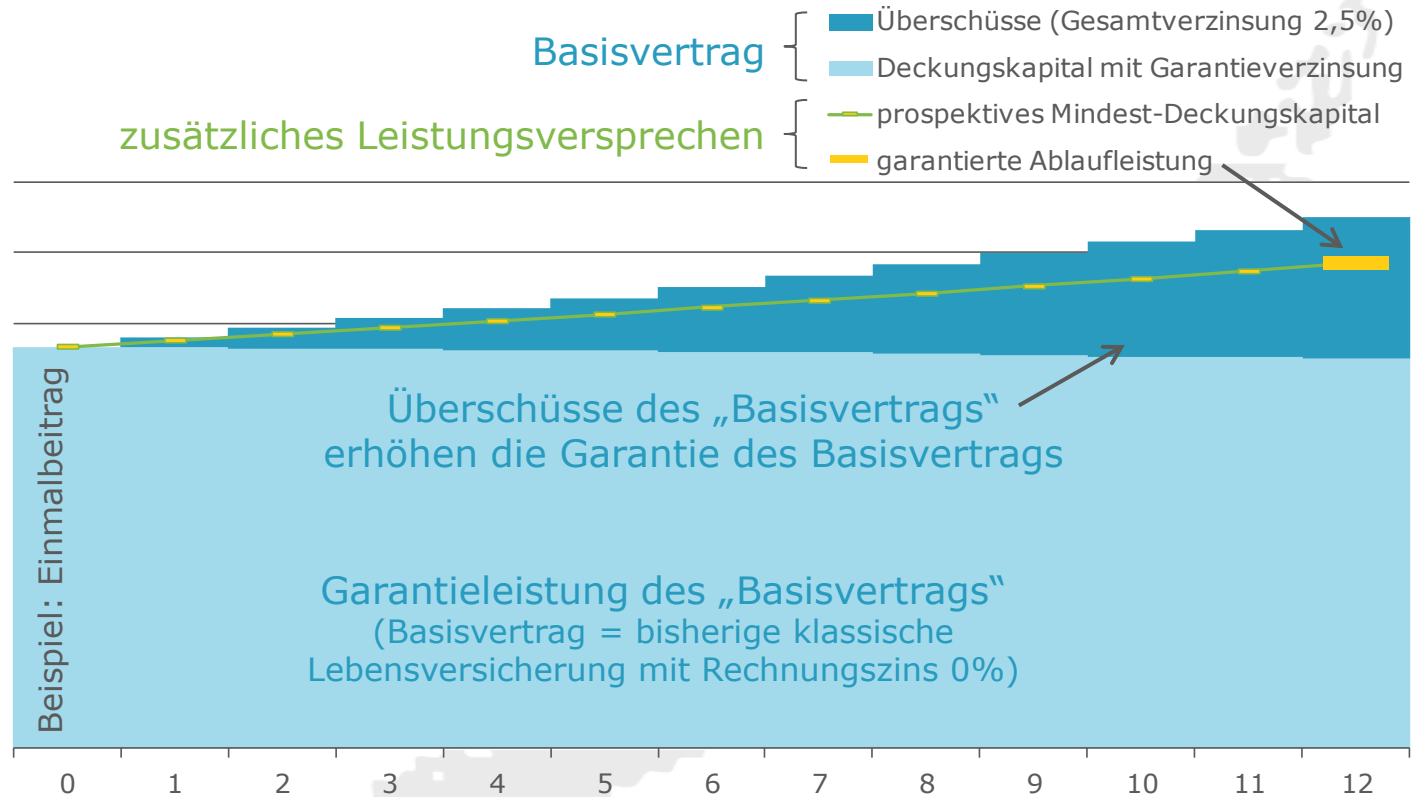
Eine konkrete Produktidee: Die „Kapitaleffiziente Klassik“

Schritt 1

- **Basisvertrag**
normale Klassik mit 0% Rechnungszins

Schritt 2

- **zusätzliches Leistungsversprechen**
garantierte Mindestablaufleistung und zugehörige Mindestreserve



Konsequenz aus Versicherersicht (beim einfachst möglichen Produkt):

- Die „**Verzinsungsanforderung**“ für das nächste Jahr ist in vielen Szenarien 0%
- Wenn bei einer Verzinsung mit 0% das Vertragsguthaben am Ende des Jahres unter das Mindestdeckungskapital fallen würde, ergibt sich eine entsprechend höhere Verzinsungsanforderung (maximal 1,5%)

Neue klassische Produkte

Eine konkrete Produktidee: Die „Kapitaleffiziente Klassik“

Mögliche technische Darstellung: Entkopplung der Zinssätze zur

- Kalkulation der garantierten Ablaufleistung (**durchschnittlicher Garantiezins über die Laufzeit**)
- jährlichen Mindestverzinsung des Vertragsguthabens (**jährlicher Garantiezins**)

Sinnvolle Produkte ergeben sich, falls:

jährlicher Garantiezins ≤ **durchschnittlicher Garantiezins** ≤ **Rechnungszins**

Wir betrachten hier den Fall:

0% = **jährlicher Garantiezins** < **durchschnittlicher Garantiezins** = **Rechnungszins** = 1,5%

Der Kunde bekommt also **zwei Garantien**:

- 1) Kerngarantie: Guthaben verzinst sich über die gesamte Laufzeit im Schnitt mindestens mit 1,5%
- 2) Zusätzliche Sicherheit: Guthaben verzinst sich in jedem Jahr mindestens mit 0%

Neue klassische Produkte

Wahrnehmung aus Kunden- und aus Unternehmenssicht

Kundensicht

- bei Vertragsabschluss gleiche garantierte und prognostizierte Ablaufleistung und gleiche garantierte Rückkaufswerte wie bisherige Klassik
- in typischerweise „illustrierten“ Szenarien gleicher Wertverlauf während der Laufzeit wie bisherige klassische Lebensversicherung
- in „extrem schlechten Jahren“ u.U. Gesamtverzinsung unterhalb des Rechnungszinses möglich

Sehr ähnlich zur bisherigen Klassik

Unternehmenssicht

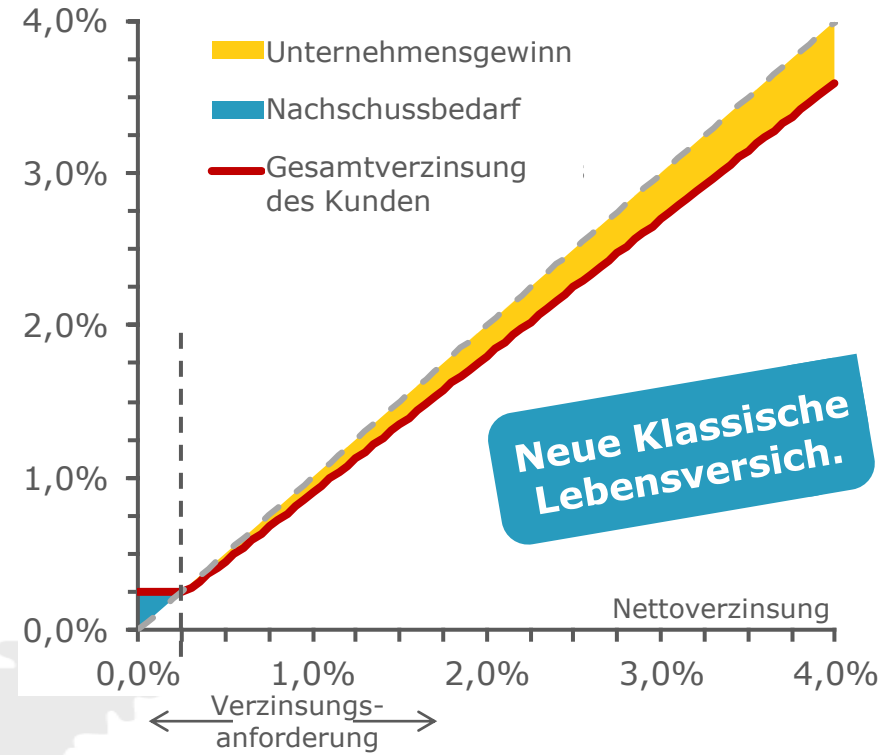
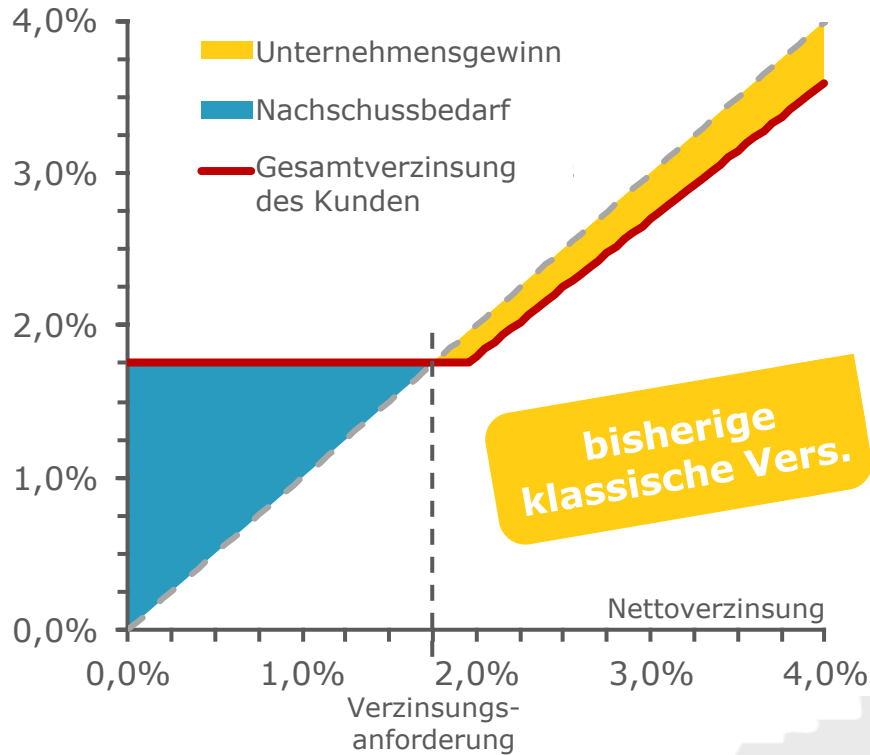
- intelligente Entkopplung von Rechnungszins zur Reservierung, Kalkulation der garantierten Ablaufleistung, Garantieverzinsung des Vertragsguthabens
- meist „Verzinsungsanforderung“ unter Rechnungszins, oft sogar 0% (bzw. in Höhe des Garantiezinses)
- deutlich geringerer Kapitalbedarf und Entlastung des Bestandes

- Der Kunde wird nur in **einzelnen extrem schlechten Jahren** schlechter gestellt als heute.
- Da diese Extremszenarien den Kapitalbedarf unter Solvency II treiben, bewirkt dies eine **deutliche Entlastung für den Versicherer.**

Neue klassische Produkte

Risikoreduktion des Versicherers und Kapitalbedarf

Reduktion des Risikos des Versicherers. Hauptgrund: Geringere Asymmetrie



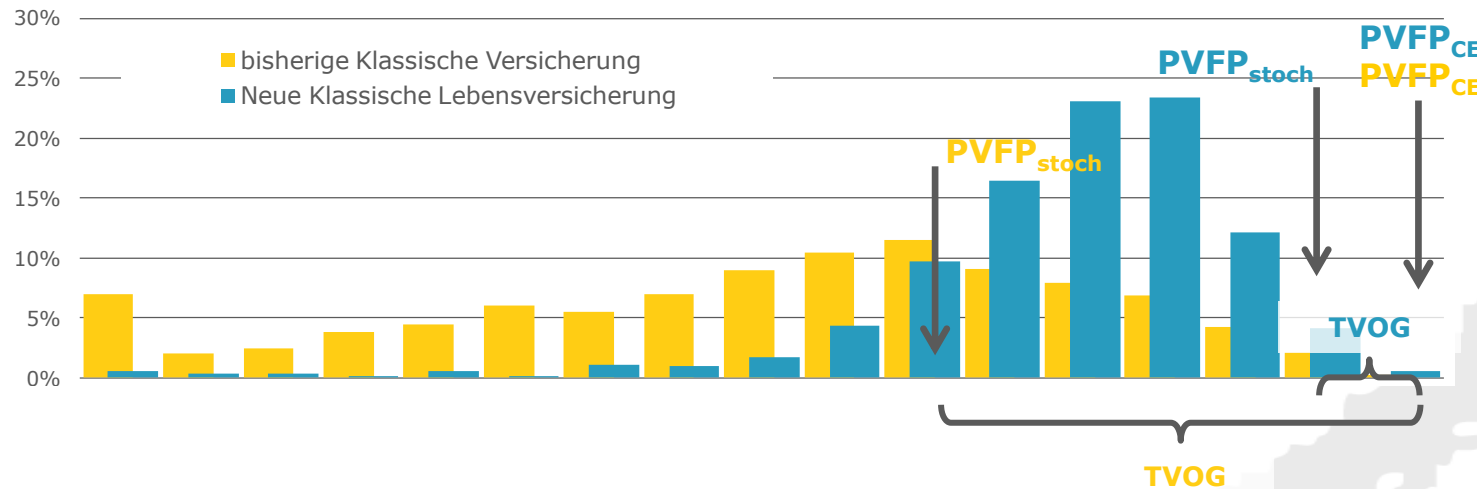
Das bekannte **Problem der Asymmetrie**

- wird reduziert, da diese Asymmetrie „um die Verzinsungsanforderung“ besteht.
- **Konsequenz: deutlich geringere Verlustwahrscheinlichkeit**

Neue klassische Produkte

Risikoreduktion des Versicherers und Kapitalbedarf

Verteilung der barwertigen Gewinne und Verluste aus Unternehmenssicht im Vergleich:



Wissenschaftliche Analysen hierzu 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*. In "Innovations in Risk Management".

Die Neue Klassische Lebensversicherung lässt eine deutlich geringere Asymmetrie erkennen.

- Der TVOG ist 80% niedriger als der der bisherigen klassischen Lebensversicherung.
- Entsprechend steigen der PVFP und somit die Eigenmittel.



Die veränderte Verzinsungsanforderung führt zu mehr Eigenmitteln und einem geringeren Kapitalbedarf.

Nicht durch Modellarbitrage, sondern durch echte Risikoreduktion.

Neue klassische Produkte

Wechselwirkungen mit dem Bestand

Beispiel aus D

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

- Betrachtung von zwei alternativen Rentenversicherungsprodukten im Neugeschäft
 - Produkt 1: Im Wesentlichen „Neue Klassik“; Produkt 2: Fondspolizze 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

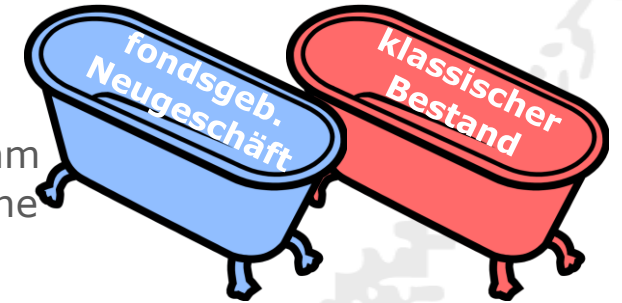


→ **Aussagen pro Produktkategorie sind nicht sinnvoll; es kommt immer auf die konkrete Ausgestaltung des Produkts an!**
→ **Wechselwirkungen mit dem Bestand beachten!**

Neue klassische Produkte

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.

Neue klassische Produkte

Erste Erfahrungen

• **bisherige Klassik:** Verzinsungsanforderung i.W. stets gleich Garantiezins

• **kapitaleffiziente Klassik mit gleicher Ablaufleistung:**
• Dies wurde erläutert.

• **kapitaleffiziente Klassik mit geringerer Garantie:**
Verzinsungsanforderung von Beginn an geringer
• evtl. nur mit Zusatzfeatures vertrieblich attraktiv (z.B. Wahlmöglichkeit zur Partizipation an einem Index)

• **kapitaleffiziente Rente:** Übertragung o.g. Ideen auf die Rentenbezugsphase; heute nicht detailliert diskutiert

Existiert in CH*

Existiert mit Index in D/CH

Existiert in CH

(*) Außerdem positive Signale zur Zulässigkeit in D [Vgl. Vortrag "Umsetzungsmöglichkeiten neuer klassischer Produkte in Deutschland" von Dr. Johannes Lörper, Köln, 26.3.2015.] und AT.

Fazit Teil 3

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

- Am Rande: 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.

Die klassische Versicherung der Zukunft bewahrt die Vorteile der kollektiven Kapitalanlage und kombiniert diese mit risikoreduzierten Garantiezusagen.

Kontakt Daten

apl. Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20 644-233

j.russ@ifa-ulm.de

