

# Bedarfsgerechte Altersvorsorge: Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

Lebensversicherungs-Fachtagung 2016

- Alexander Kling, Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften
- Schloss Leopoldskron, Salzburg, 12./13. Mai 2016



# Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

## Agenda

### Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

**Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung**

**Fazit**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

Welche Leistungen kann ein Lebensversicherer oder eine Bank in einem Niedrigzinsumfeld anbieten?

Will der Kunde das und braucht der Kunde das?

Geld garantiert vermehren	Versicherer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Mindestkapital garantieren	Versicherer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Risikoreduktion durch Anlagensteuerung	Versicherer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Risikoreduktion durch kollektive Ausgleichsmechanismen	Versicherer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
biometrische Risiken absichern (z.B. BU, Pflege)	Versicherer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
im Leistungsfall unterstützen	Versicherer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Kapital in lebenslanges Einkommen umwandeln	Versicherer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf

# Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

Fast alles, was Lebensversicherer anbieten, funktioniert auch noch in einer Welt ohne Zinsen.

- Das einzige, was nicht mehr funktioniert, ist die Garantie eines nominellen Wertzuwachses.

Die größte Herausforderung besteht darin, Kunden zu helfen, Ihre Bedürfnisse zu erkennen.

- Es gibt oft einen großen Unterschied zwischen dem was Kunden wollen und dem was Kunden brauchen.
  - Die meisten Kunden **wollen** eine **nominelle Garantie** (z.B. Kapitalgarantie zu Beginn der Rentenbezugsphase).
  - Viele Kunden **brauchen** ein gewisses Maß an **Sicherheit in der Kapitalanlage** in Verbindung mit einer möglichst hohen **Chance auf realen Wertzuwachs**.
  - Viele Kunden **brauchen** die **Garantie eines lebenslangen Einkommens** während der Rentenbezugsphase.

# Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

## Agenda

### Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

#### Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

Modifizierte Garantien

Sicherheit ohne Garantie

Modifizierte klassische Produkte

Innovative Biometrieprodukte

Assistance-Leistungen

Innovative Rentenprodukte

**Fazit**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

## Modifizierte Garantien

Geld garantiert vermehren	Versicherer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Mindestkapital garantieren	Versicherer	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf

## Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

- Sparbeitragsgarantie bzw. Garantien unter 100% der Bruttobeitragsgarantie
- Garantie eines lebenslangen Einkommens (ohne garantierte Ablaufleistung)
  - Fokus auf garantiertem Einkommen statt auf garantierter Ablaufleistung
  - „Lebenszeit-Bruttobeitragsgarantie“



Im Bereich der fondsgebundenen Produkte mit Garantie sehen wir eine Möglichkeit, geringere Garantien über die Höhe der Fondsbeteiligung zu vermarkten.

# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

## Sicherheit ohne Garantie

Risikoreduktion durch  
Anlagensteuerung

Versicherer

Bank

Kundenwunsch

Kundenbedarf

### Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

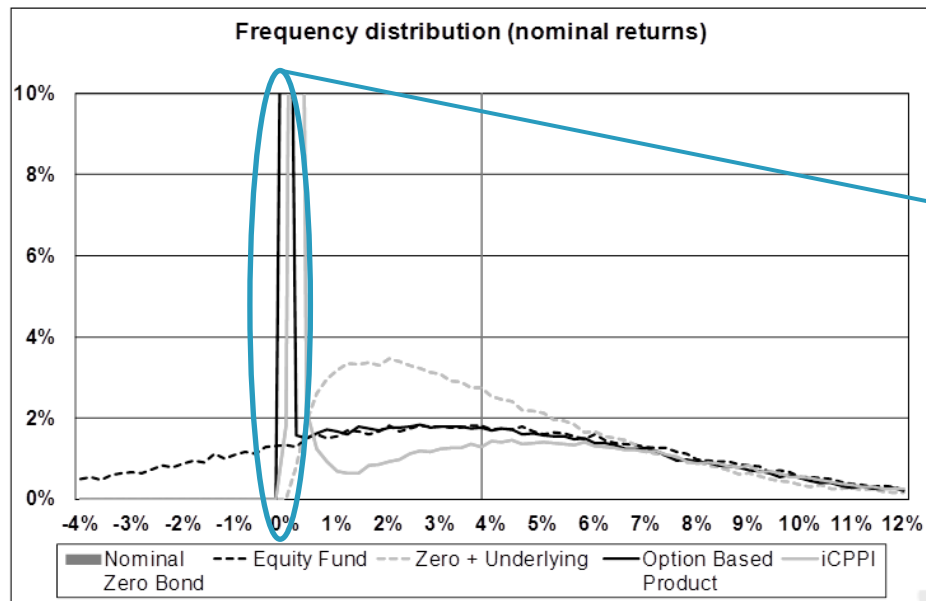
- Produkte mit Sicherheit auch ohne Garantie
  - Ausgangspunkt: Garantien sind teuer aber Kunden wünschen bzw. brauchen Sicherheit.
    - **Kernfrage: Gibt es Sicherheit auch ohne Garantie?**
  - Verwendung einer Risiko reduzierenden Kapitalanlagestrategie innerhalb einer Fondspolice als Ersatz für Garantien
  - Wir unterscheiden dabei zwischen
    - **risikobasierten** Strategien,
      - Begrenzung bzw. Steuerung des tatsächlichen Risikos (z.B. Voltarget, Lifecycle, etc.)
    - **chancenbasierten** Strategien und
      - Ziel ist es stets, auf Basis quantitativer Ansätze „Überrendite“ zu generieren, indem man versucht, positive und negative Markttrends zu erkennen.
    - **Strategien**, die ein gewisses (ggf. kundenindividuelles) **Anlageziel** zu einem gewissen Zeitpunkt anstreben, ohne es zu garantieren (siehe folgendes Beispiel)

# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

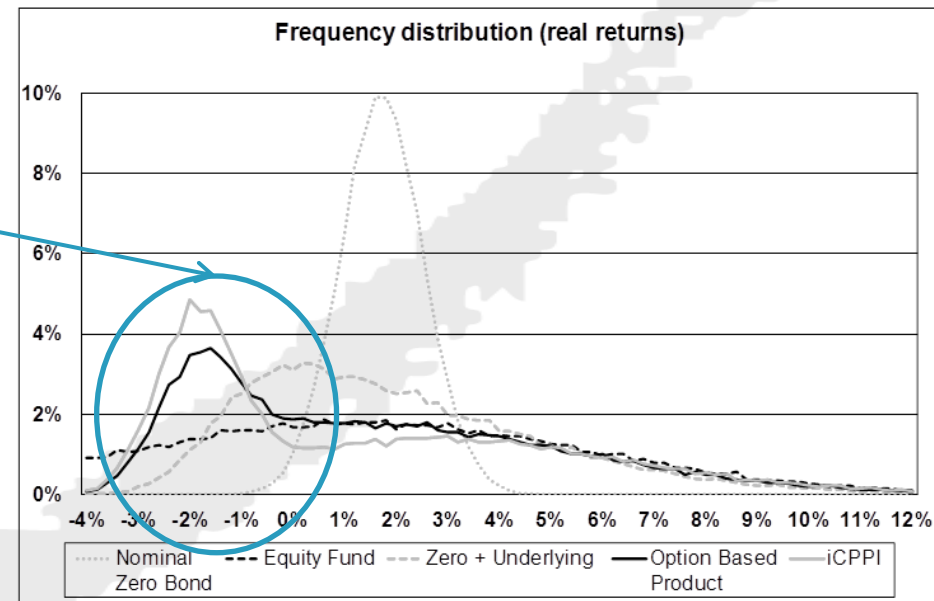
## Sicherheit ohne Garantie – Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

Beispielhafte Chance-Risiko-Profile für **existierende Musterprodukte** mit nominalen Garantien

### Nominale Renditen



### Reale Renditen



Insbesondere Produkte, die vom Kunden als „sicher“ wahrgenommen werden, haben ein nicht zu vernachlässigendes Inflationsrisiko.



# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

## Sicherheit ohne Garantie – Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

Für eine reale Absicherung müssten wir unsere Produkte eigentlich modifizieren.

- Eine **garantierte Inflationsabsicherung** ist für Produkte gegen laufenden Beitrag **nicht möglich**.
  - Verfügbarkeit der dafür nötigen Instrumente
  - Absicherung zukünftiger Prämien
- Es sind allerdings Produkte möglich, die eine **Inflationsabsicherung als „Ziel“** anstreben.
  - z.B. durch Anpassung der Ziel-Ablaufleistung an die aktuelle Inflationserwartung

Akademische Arbeiten zu diesem Thema:

- **Nominale** Chance-Risiko-Profile
  - Graf, S., Kling, A. und Ruß, J. (2012). Financial Planning and Risk-return Profiles. *European Actuarial Journal*, 2(1): 77-104.
- **Inflationsadjustierte** Chance-Risiko-Profile (und alternative Produktideen)
  - Graf, S., Kling, A., Härtel, L., Ruß, J. (2014). The Impact of Inflation Risk on Financial Planning and Risk-return Profiles. *ASTIN Bulletin*, 44(2): 335-365.

# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

## Modifizierte klassische Produkte

Risikoreduktion durch kollektive Ausgleichsmechanismen

Versicherer

Bank

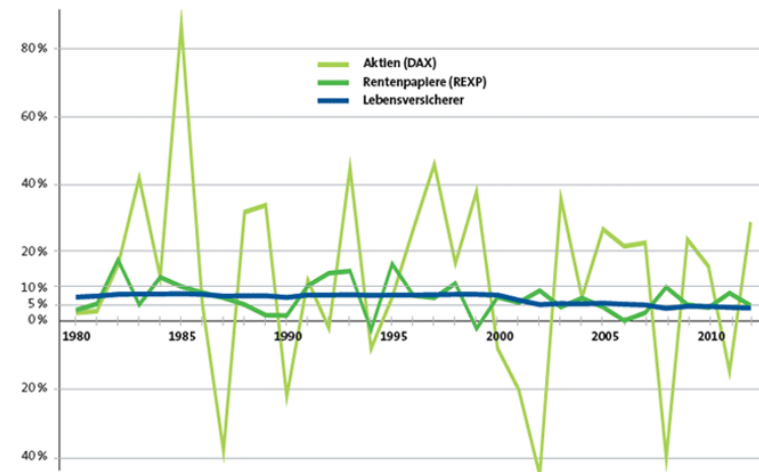
Kundenwunsch

Kundenbedarf

## Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

- modifizierte klassische Produkte
  - Der Kern klassischer Produkte ist der Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit.
    - Dieser Kern funktioniert auch bei niedrigen Zinsen noch.
  - Reduktion von Garantien ist aber notwendig.
    - bereits einige Konzepte am Markt

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



Quelle: Albrecht, P. (2010), GDV

GDV



Geht ein klassisches Produkt auch ganz ohne Garantie?

# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

## Innovative Biometrieprodukte

biometrische Risiken absichern  
(z.B. BU, Pflege)

Versicherer

Bank

Kundenwunsch

Kundenbedarf

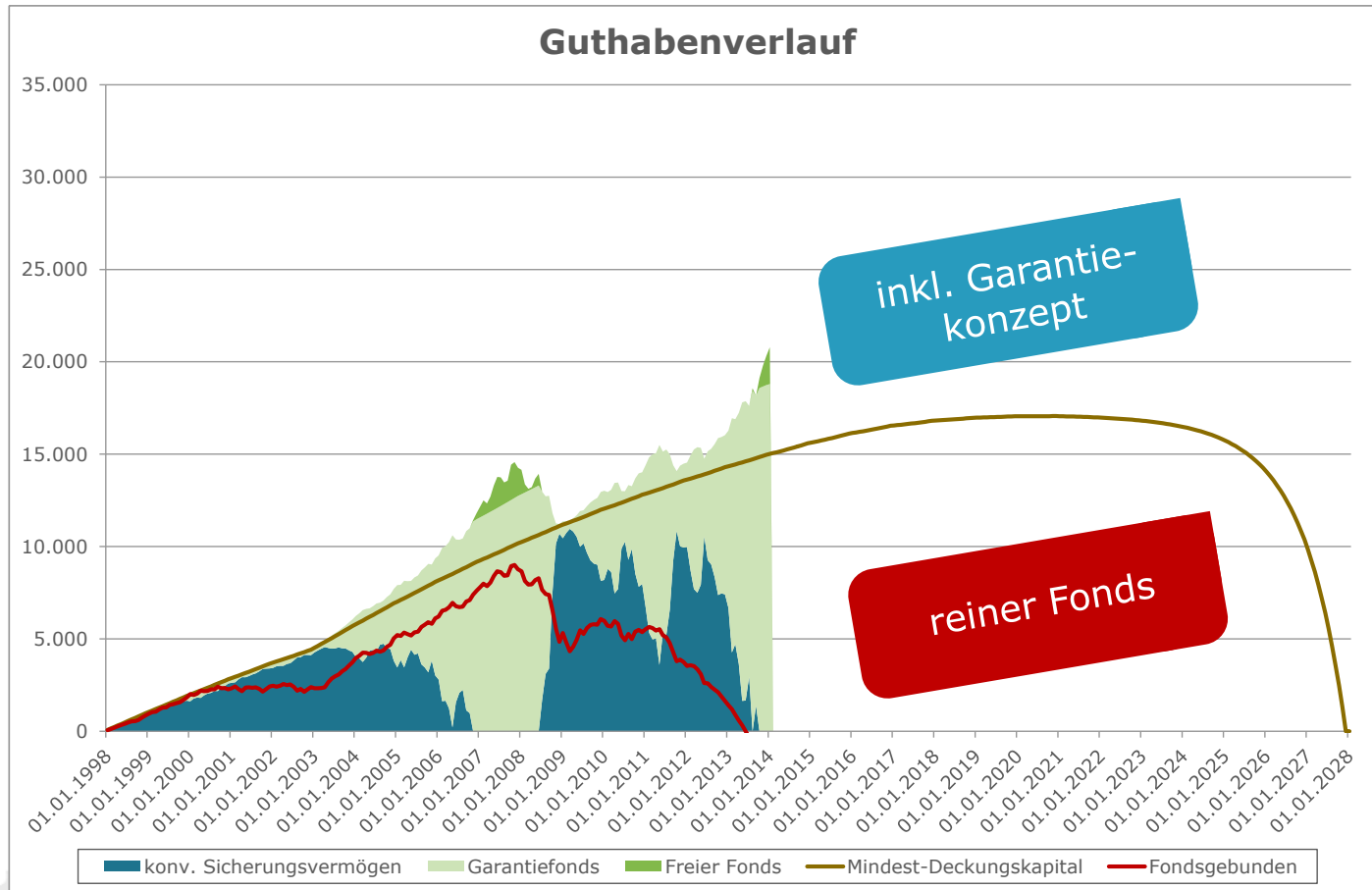
Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

- insgesamt stärkerer Fokus auf Biometrieprodukte
- „bezahlbare“ Produkte
  - Grundfähigkeiten
  - Funktionelle Invaliditätsversicherung statt BU
  - etc.
- Kombination von Fonds und Biometrie
  - 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.
    - siehe folgendes Beispiel

# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

## Innovative Biometrieprodukte

Beispiel: Fondsgebundene Pflögerente



# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

## Assistance-Leistungen

im Leistungsfall unterstützen

Versicherer

Bank

Kundenwunsch

Kundenbedarf

Es gibt viele Gründe für Assistance-Angebote:

- Alleinstellungsmerkmale, Abgrenzung zum Wettbewerb, Kundenbindung und regelmäßiger Kundenkontakt, Weiterempfehlung und Kundenneugewinnung

Einige Beispiele für Assistance-Leistungen:

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

bisher Assistance vor allem im Nicht-Leben-Bereich

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

Weitere Ideen im Leben-Bereich:

- Seniorenhilfe
  - Einkäufe, Begleitung bei Arzt- und Behördengängen, Gartenpflege und Schneeräumdienst
- Rechtliche Vorsorge
  - Generalvollmacht, Patientenverfügung
- Gesundheitsvorsorge
  - medizinische Zweitmeinung am Telefon, Coach zum Abnehmen, Ernährungsberater
- Sonstiges
  - End of Digital Life

# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

## Innovative Rentenprodukte

Kapital in lebenslanges  
Einkommen umwandeln

Versicherer

Bank

Kundenwunsch

Kundenbedarf

### Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

- Modifizierte Klassische Produkte in der Rentenbezugsphase
  - Auch in der Rentenbezugsphase ist es möglich, klassische Produkte mit modifizierten Garantien darzustellen.
- Fondsgebundene Rentenbezugsphasen
  - Jedes fondsgebundene (Garantie-)Produkte kann in die Rentenbezugsphase übertragen werden.
- Enhanced Annuities (Vorzugsrenten)
  - insbesondere für die Altersvorsorgeschichten mit „Zwangsverrentung“
- Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenbezugsphase
  - siehe folgende Folie

# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

## Innovative Rentenprodukte

### Unter dem Begriff „flexible Rente“ verstehen wir Folgendes:

- 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.

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!

# Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

## Agenda

**Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?**

**Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung**

**Fazit**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**



# Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

## Fazit

Ein Großteil der Kernkompetenzen eines Lebensversicherers **funktioniert auch ohne Zinsen**.

- garantierte Leistungen noch möglich, aber in geringerem Umfang

Bei vielen dieser Kernkompetenzen sind Versicherungen konkurrenzlos.

- Insbesondere die **Absicherung aller biometrischer Risiken** und der **Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit** (auch in der Kapitalanlage) sind Produktbausteine, die nur von Versicherungen dargestellt werden können.

Das vielleicht größte Potenzial steckt in Produkten für die **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

# Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

## Agenda

Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

Fazit

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

Kontaktdaten

Beratungsangebot

Formale Hinweise

# 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.