

Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

- Dr. Alexander Kling, ifa Ulm
- Kölscher Versicherungsfachtag
- Köln, 17.3.2016



Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Agenda

Allianz vs. ERGO – ein Trend oder doch eher zwei Strategien?

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Allianz vs. ERGO – ein Trend oder doch eher zwei Strategien?

Allianz Perspektive vs. ERGO Rente Garantie – Grundsätzliche Konstruktionsweise



Perspektive

- im Prinzip **klassische Versicherung** (mit modifiziertem Garantiezins)
 - Anlage der Kundengelder im **konventionellen Sicherungsvermögen** der Allianz
 - **garantierte Ablaufleistung geringer** als bei „alter“ Klassik (Beiträge vs. Sparbeiträge mit Rechnungszins verzinst)
 - Als Kompensation erhalten Kunden dieses Produktes eine **höhere Überschussbeteiligung** als Kunden der „alten“ Klassik.
- ferner: **andere Art des Rentenübergangs**
 - kein garantierter Rentenfaktor sondern garantierte Rente in Euro und Verrentung der Ablaufleistung zu „dann gültigen Konditionen“



Rente Garantie

- im Prinzip **fondsgebundenes Produkt** mit Garantie (praktisch eine Variable Annuity)
 - Jeder (Spar-)Beitrag wird auf zwei **Fonds** aufgeteilt
 - **Stabilität**: Geldmarktfonds
 - **Wachstum**: 50% Renten, 50% volatilitätsgesteuerter Fonds
 - Zudem wird ein Teil des Beitrags in ein **Rückversicherungsguthaben** investiert.
 - analog zum Hedgeportfolio bei einer Variable Annuity
 - Dieses Rückversicherungsguthaben leistet
 - die Mindestgarantie der Beiträge
 - die Mindesttodesfallleistung
- **Produkt kommt ohne konventionelles Sicherungsvermögen aus.**

Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Agenda

Allianz vs. ERGO – ein Trend oder doch eher zwei Strategien?

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Presse

Frankfurter Allgemeine Zeitung (28.10.2015)

■ „Die unglaublich komplizierte neue Lebensversicherung“

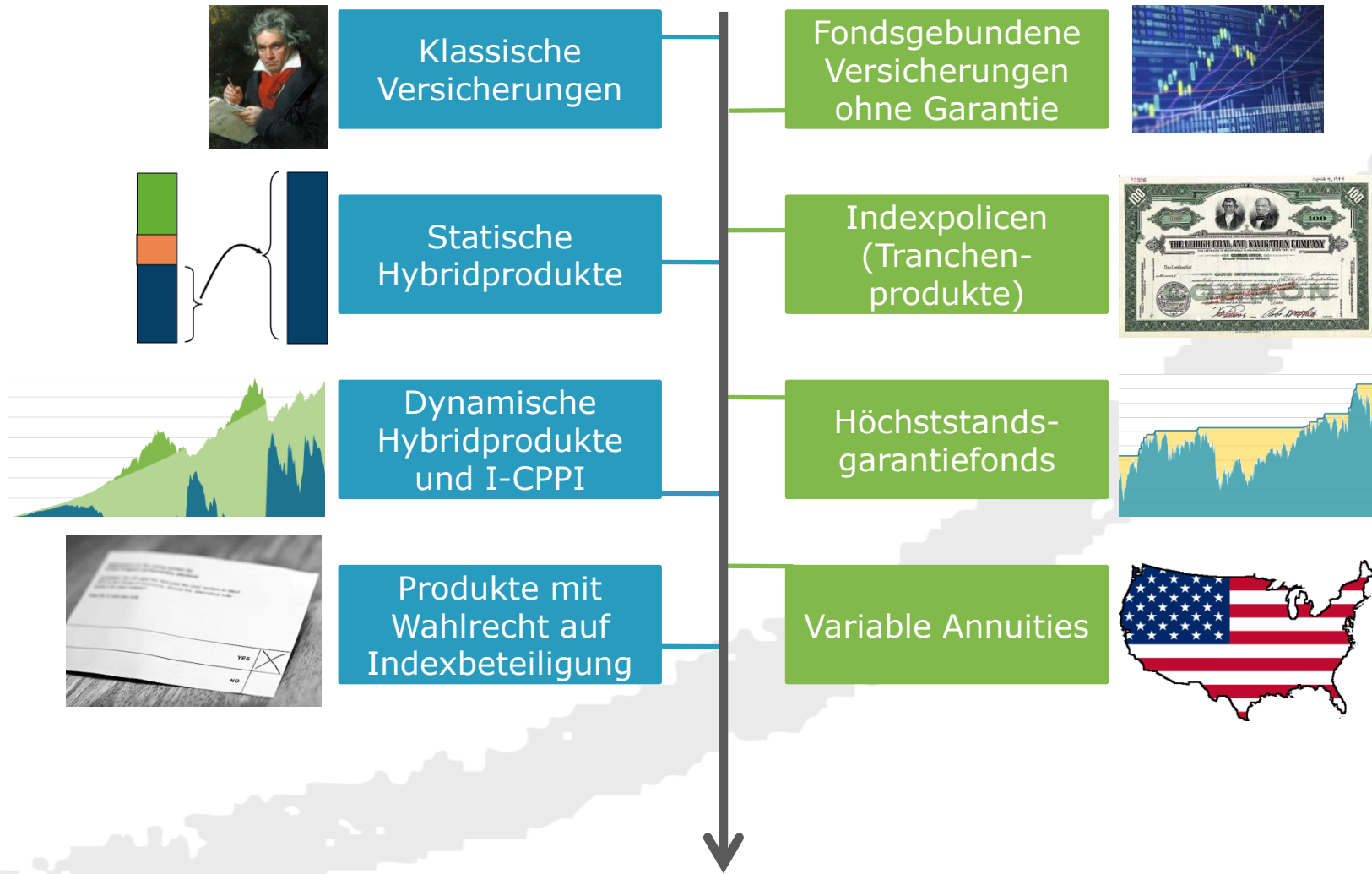
- http://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/versichern-und-schuetzen/altersvorsorge-die-unglaublich-komplizierte-neue-lebensversicherung-13879585.html?printPagedArticle=true#pageIndex_2

Zusammenfassung in Herbert Frommes Versicherungsmonitor vom 29.10.2015

- Angesichts der niedrigen Zinsen an den Kapitalmärkten haben sich eine ganze Anzahl Lebensversicherer **aus dem Geschäft mit klassischen Policen** mit Garantiezins verabschiedet. Als Alternativen bieten sie **fondsgebundene Produkte mit oder ohne Garantie**. Doch die Verträge sind teilweise **hochkompliziert: Statische Zwei-Topf-Hybride** und **dynamische Drei-Topf-Hybride** wetteifern mit endfälligen Garantiekonzepten auf Basis von **Finanzderivaten** und mit **Absicherungen durch Rückversicherungsverträge**. **Da steigen auch nicht alle Vermittler durch**.
- http://versicherungsmonitor.de/newsletter_archive/newsletter-swiss-re-baloise-eiopa/

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Bildnachweise siehe Anhang



Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Produkte mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung

Haupteigenschaften aus Kundensicht

- Der Kunde kann jedes Jahr **wählen**, ob er
 - mit seinem angesammelten Guthaben an einem Index partizipieren will (**Indexpartizipation**) oder
 - ob er auf sein bisher angesammeltes Guthaben die Gesamtverzinsung des Versicherers bekommen möchte (**sicherer Zins**).
- In beiden Fällen gilt i.d.R. ein **Garantiezins von 0%**.
 - automatisch: jährlicher Lock-In von Gewinnen (Guthaben kann nicht fallen)
 - Ausnahme bei manchen Produkten durch Entnahme von Kosten und Risikoprämien
- Häufig ist auch eine **teilweise Indexpartizipation** möglich.
- In der Regel sind die Produkte zusätzlich mit einer **Bruttobeitragsgarantie** zum Ende der Ansparphase ausgestattet.

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Produkte mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung

Konstruktion aus Versicherersicht

- Das Produkt ist grundsätzlich eine **klassische Versicherung** mit entsprechender Anlage im konventionellen Sicherungsvermögen des Versicherers.
- Lediglich die **Überschussbeteiligung** wird dafür verwendet, um eine **Partizipation an einem Index zu finanzieren**.
- Zukauf eines Derivats von Bankpartnern
 - Als Kaufpreis des Derivats steht die Überschussbeteiligung zur Verfügung.
 - Beispiele siehe folgende Folie.

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Produkte mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung

Beispiele:

- Indexbeteiligung mit Cap (so genannte **Cliquet-Option**)
 - Addition der monatlichen Renditen, wobei **negative Renditen voll** angerechnet und **positive Renditen gecappt** werden (mindestens jedoch 0%, Kapitalerhalt)
 - Beispielanbieter: Allianz, AXA, Barmenia, Condor, LV 1871, Nürnberger, R+V, Sparkassenversicherung
- Beteiligung mit Indexquote
 - Cliquet-Option, aber anstelle des Caps wird eine „Indexquote“ verwendet:
 - **Positive Monatsrenditen** werden **gemäß Indexquote** angerechnet, **negative voll**.
 - Beispielanbieter: Volkswohlfund
- Beteiligung an einer Call-Option mittels **Partizipationsquote**
 - Beispielanbieter: HDI, Stuttgarter, Zurich



Für die Werthaltigkeit der Indexbeteiligung ist (ex ante) die Überschussbeteiligung des Versicherers viel wichtiger als das konkrete Design der Option.

Überblick über die Produktrends der letzten Jahre

Produkte mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung

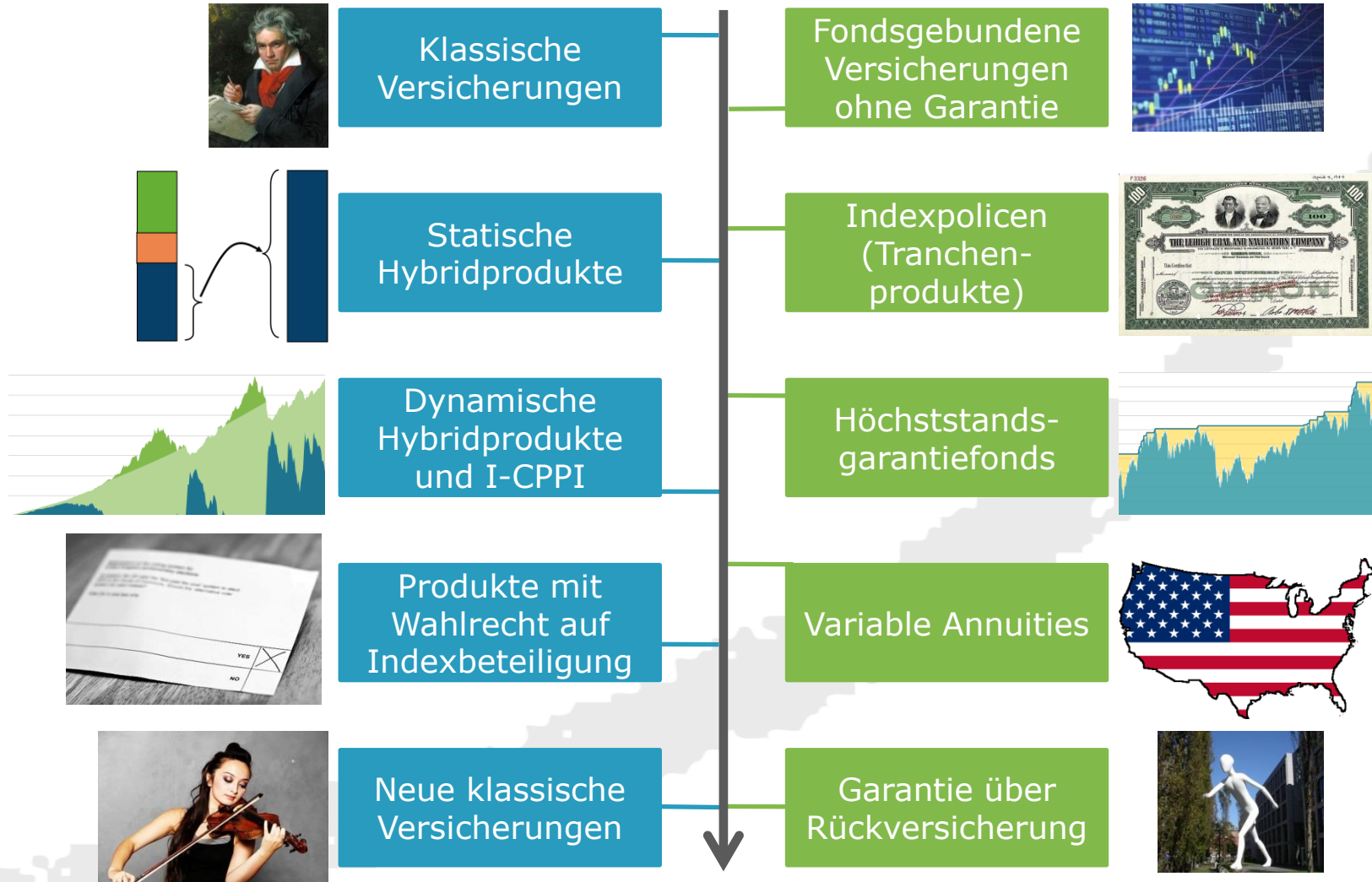
Illustration der Beispiele anhand zweier beliebig gewählter Szenarien

- Keine Variante ist per se besser oder schlechter als die andere.

	Szenario I				Szenario II			
	Beispielverlauf Index	mit Cap 3,4%	mit Indexquote 75%	mit Partizipationsquote 50%	Beispielverlauf Index	mit Cap 3,4%	mit Indexquote 75%	mit Partizipationsquote 50%
März	4,8%	3,4%	3,6%		-3,4%	-3,4%	-3,4%	
April	14,7%	3,4%	11,0%		3,5%	3,4%	2,6%	
Mai	3,2%	3,2%	2,4%		-5,0%	-5,0%	-5,0%	
Juni	-2,0%	-2,0%	-2,0%		-0,5%	-0,5%	-0,5%	
Juli	9,8%	3,4%	7,4%		-6,3%	-6,3%	-6,3%	
August	5,2%	3,4%	3,9%		-13,8%	-13,8%	-13,8%	
September	3,5%	3,4%	2,6%		-5,3%	-5,3%	-5,3%	
Oktober	-4,5%	-4,5%	-4,5%		9,4%	3,4%	7,1%	
November	2,0%	2,0%	1,5%		-2,3%	-2,3%	-2,3%	
Dezember	6,0%	3,4%	4,5%		-0,6%	-0,6%	-0,6%	
Januar	-6,4%	-6,4%	-6,4%		4,3%	3,4%	3,2%	
Februar	-1,7%	-1,7%	-1,7%		4,0%	3,4%	3,0%	
maßgebliche Jahresrendite	38,1%	11,0%	22,3%	19,0%	-16,7%	-23,6% 0%	-21,3% 0%	-8,3% 0%

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Bildnachweise siehe Anhang



Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Neue klassische Versicherungen

Verschiedene Konzepte von modifizierten klassischen Produkten sind bereits am Markt, z.B.

- **Allianz Perspektive** (siehe oben)
- Produkte mit einem **Wahlrecht auf Indexbeteiligung** (siehe oben)
- **Uniqa Klassik neu**
- weitere Varianten von modifizierten klassischen Produkten **mit der Höhe nach unveränderter aber einer anderen „Art“ der Garantie**
 - Konstruktion einer „normalen Klassik“ mit einem Rechnungszins von 0% (als **Basisvertrag**)
 - Kernelement des Basisvertrags: **jährlicher Garantiezins von 0%**
 - Vereinbarung eines **zusätzlichen Leistungsversprechens**: Bei Vertragsende wird eine Mindestablaufleistung garantiert, die mit einem Zins von z.B. 1,25% kalkuliert ist.
 - Für dieses Leistungsversprechen wird eine Mindestreserve gestellt. Diese kann auch als garantierter Mindestrückkaufswert dienen.
 - Kernelement des **zusätzlichen Leistungsversprechens**: Verstärkt endfällige Garantie, die mit einem **durchschnittlichen Garantiezins** von 1,25% kalkuliert ist.
 - sehr ähnliche Entwicklungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Neue klassische Versicherungen

Grundidee vieler neuer klassischer Versicherungen

- Ein **wichtiges Kernelement** klassischer Produkte ist der **Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit**.
 - Dieser Kern soll aus Kundesicht und aus Versicherersicht **erhalten bleiben**.
- Ein **anderes Kernelement** herkömmlicher klassischer Produkte wird **reduziert**.
 - Reduktion der jährlichen Garantie auf ein notwendiges Minimum (z.B. 0% p.a.)
 - trotzdem i.d.R.: **Erhalt einer endfälligen Garantie** (u.U. in gleicher Höhe wie bei der alten Klassik)
- Zwischen diesen beiden Kernelementen wird häufig nicht unterschieden.
 - **Häufiges Missverständnis**: Die Reduktion des zweiten Kernelements wird häufig als „Abschied von der Klassik“ verstanden.



Viele Produktinnovationen der vergangenen Jahre stellen eben gerade **keinen Abschied von der Klassik** dar.

Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Agenda

Allianz vs. ERGO – ein Trend oder doch eher zwei Strategien?

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

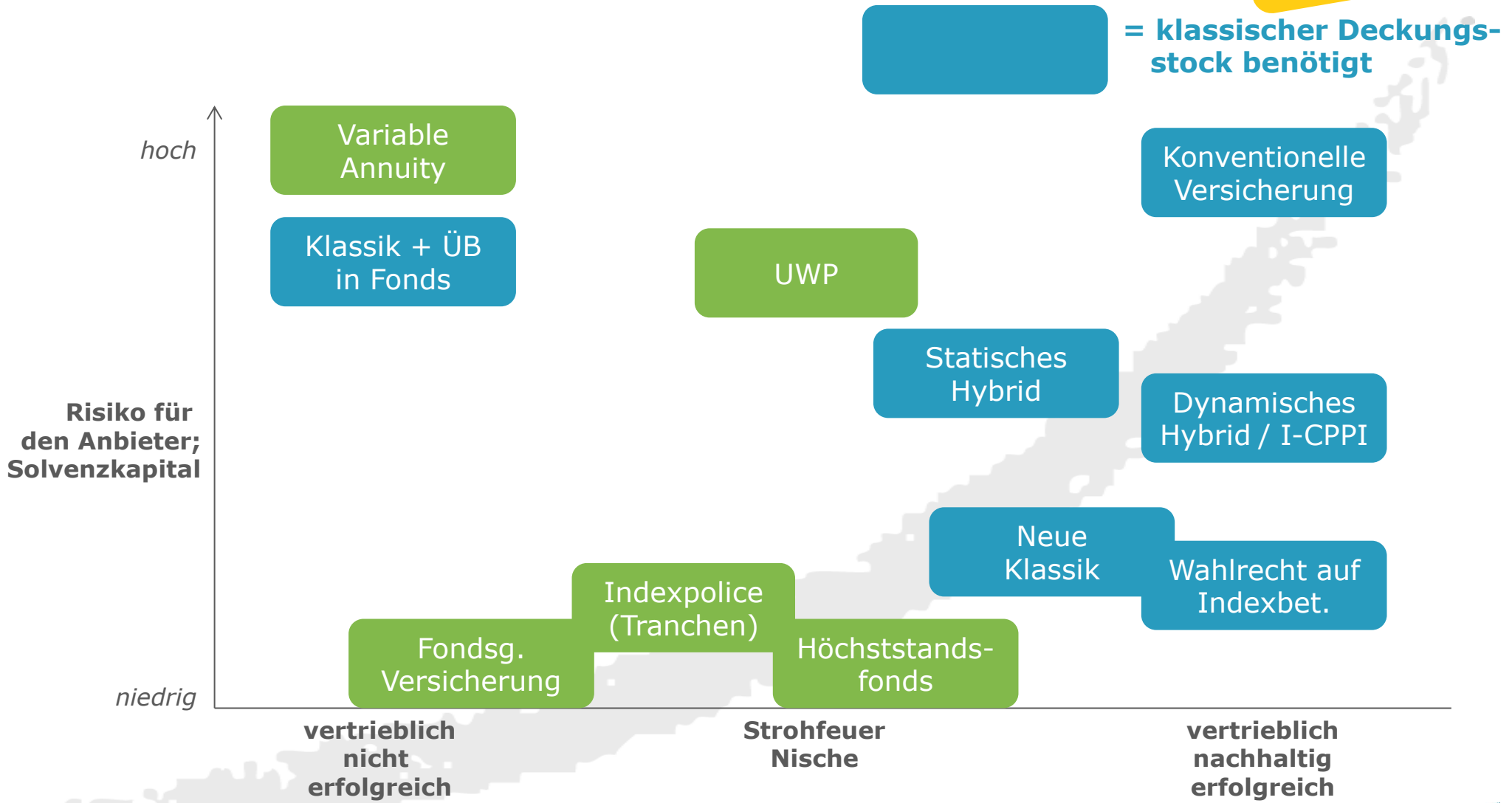
Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

Risiko und Vertriebsserfolge

Darstellung schematisch



Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

Fallbeispiel: Wechselwirkungen mit dem Bestand

Fallbeispiel

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

■ **Wechselwirkungen mit dem Bestand** sind relevant (siehe folgendes Beispiel).

- Produkt 1: Produkt mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung
- 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.

Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Agenda

Allianz vs. ERGO – ein Trend oder doch eher zwei Strategien?

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Fazit

Bekanntnis zu klassischen Produkten

- Einige Anbieter setzen nach wie vor **unverändert** auf **klassische Produkte**.
- aktuell sehr viele Diskussionen um **neue klassische Produkte**
 - ähnliche Entwicklungen in **Deutschland, Österreich und der Schweiz**
- **Produkte mit einem Wahlrecht auf Indexbeteiligung** sind dem Grunde nach klassische Produkte mit geringerer Garantie.
- **fondsgebundene** Garantieprodukte **auf konventioneller Basis**
 - z.B. **dynamische Hybridprodukte**

Fondsgebundene Produkte ohne konventionelles Sicherungsvermögen

- rein fondsgebundene Konzepte
- Darstellung der Garantie „**am Kapitalmarkt**“
 - innerhalb einer **Garantiefondslösung**
 - innerhalb eines so genannten Hedgeportfolios (z.B. bei **Variable Annuities**)
 - innerhalb einer **Rückversicherungslösung**
- sehr **kapitalmarktnahe Produkte**
 - Preis und Höhe der Garantien können sich im Neugeschäft öfter und schneller ändern als bei klassischen Produkten.



Produktstrategien, die versuchen, ohne konventionelles Sicherungsvermögen auszukommen, sind die Ausnahme.

Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Agenda

Allianz vs. ERGO – ein Trend oder doch eher zwei Strategien?

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Beratungsangebot

Formale Hinweise

Bildnachweise

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Dr. Alexander Kling

Partner

+49 (731) 20644-242

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

- 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.

Bildnachweise

Diana Yukawa

- von Danchuter (Own work) [Public domain], via Wikimedia Commons

USA flag map

- von Lokal_Profil [CC BY-SA 2.5 (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.5>)], via Wikimedia Commons

Certificate

- von Downingsf (Eigenes Werk) [CC BY-SA 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0>)], via Wikimedia Commons

Forex

- von Allan Ajifo [CC BY 2.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/2.0>)], via Wikimedia Commons

Walking Man

- Skulptur: Jonathan Borofsky
- Foto: Stefan Eggert (User:Berreu) (Eigenes Werk) [GFDL (<http://www.gnu.org/copyleft/fdl.html>) oder CC-BY-SA-3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>)], via Wikimedia Commons

Vote Ballot

- <http://www.cgpgrey.com> [CC BY 2.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/2.0>)], via Wikimedia Commons