

Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Was funktioniert noch in einer Welt ohne Zinsen?

- Alexander Kling, Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften
- DGVFM-Workshop für junge Mathematiker
- Wissenschaftszentrum Schloss Reisenburg
- 22. September 2016



Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Was funktioniert noch in einer Welt ohne Zinsen?

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

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

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

Was funktioniert noch in einer Welt ohne Zinsen?

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

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

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“

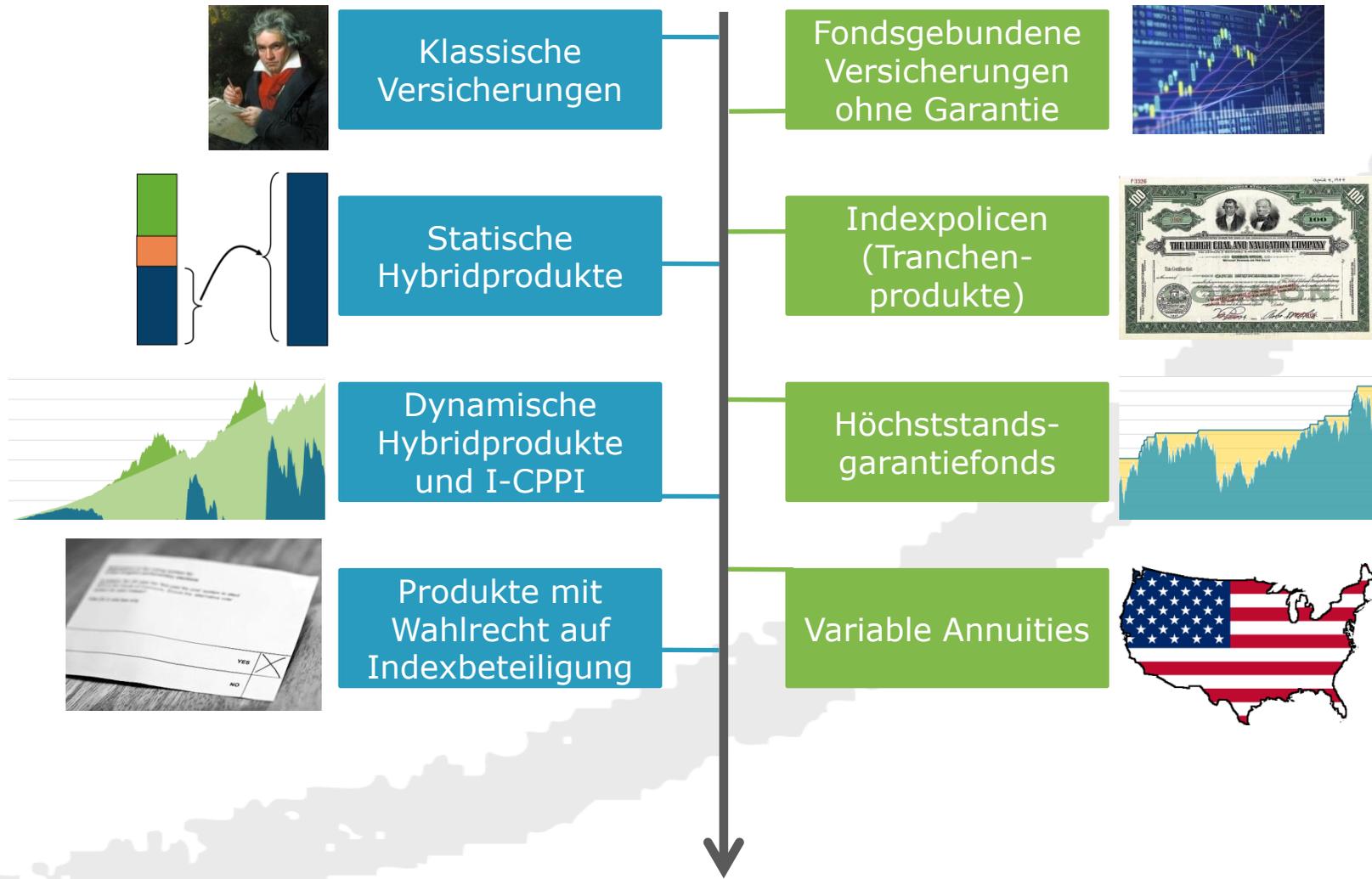
- http://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/versichern-und-schuetzen/altersvorsorge-die-unglaublich-komplizierte-neue-lebensversicherung-13879585.html?printPagedArticle=true#pageIndex_2

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

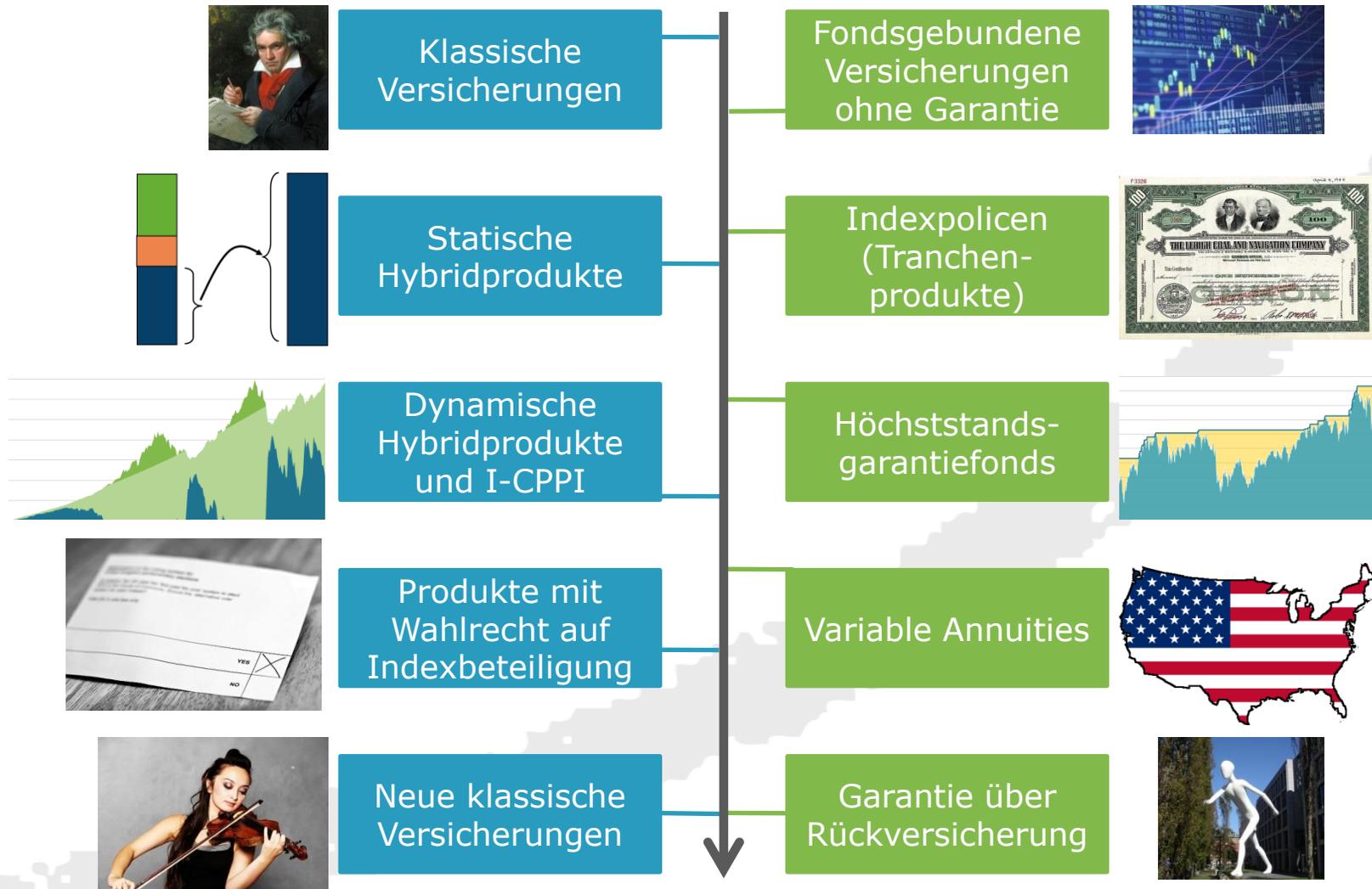
Illustration der Beispiele anhand zweier beliebig gewählter Szenarien

- 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

Was funktioniert noch in einer Welt ohne Zinsen?

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

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

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

Was funktioniert noch in einer Welt ohne Zinsen?

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

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

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?

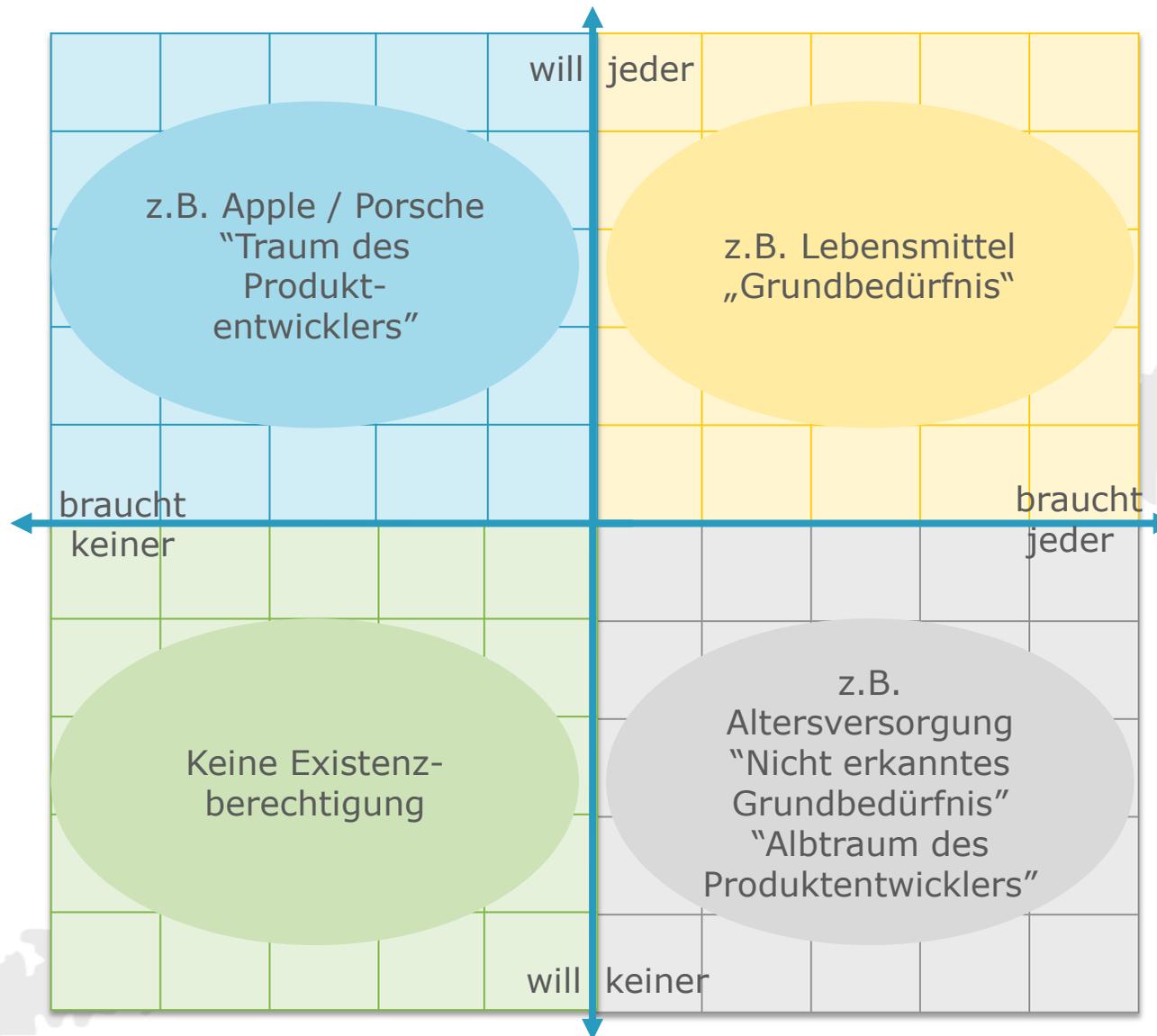
Geld garantiert vermehren

Versicherer

Bank

Was funktioniert in einer Welt ohne Zinsen?

Exkurs: Kundenwunsch und Kundenbedarf – menschliche Denkfehler



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.

Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Was funktioniert noch in einer Welt ohne Zinsen?

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

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

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

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.

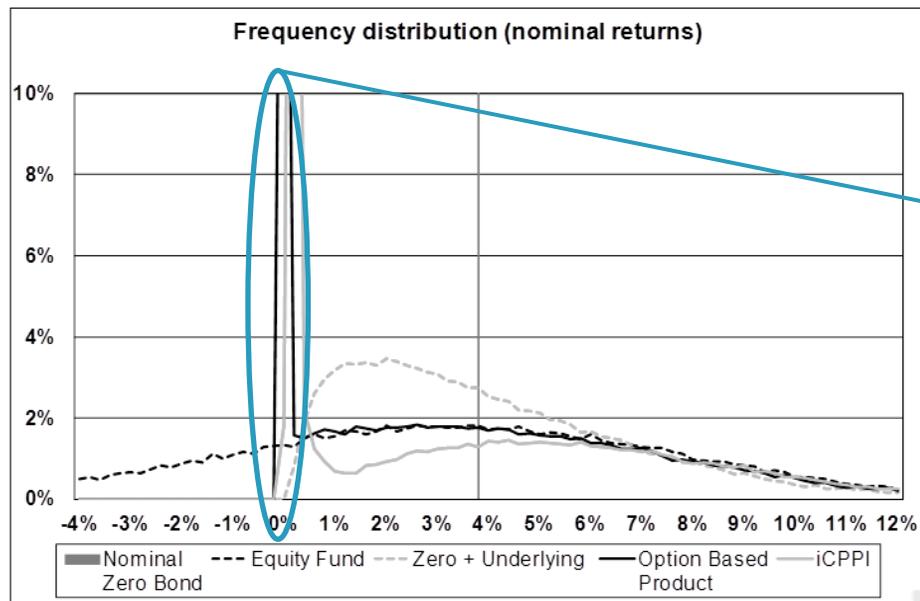
- **Strategien**, die ein gewisses (ggf. kundenindividuelles) **Anlageziel** zu einem gewissen Zeitpunkt anstreben, ohne es zu garantieren (siehe folgendes Beispiel)

Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

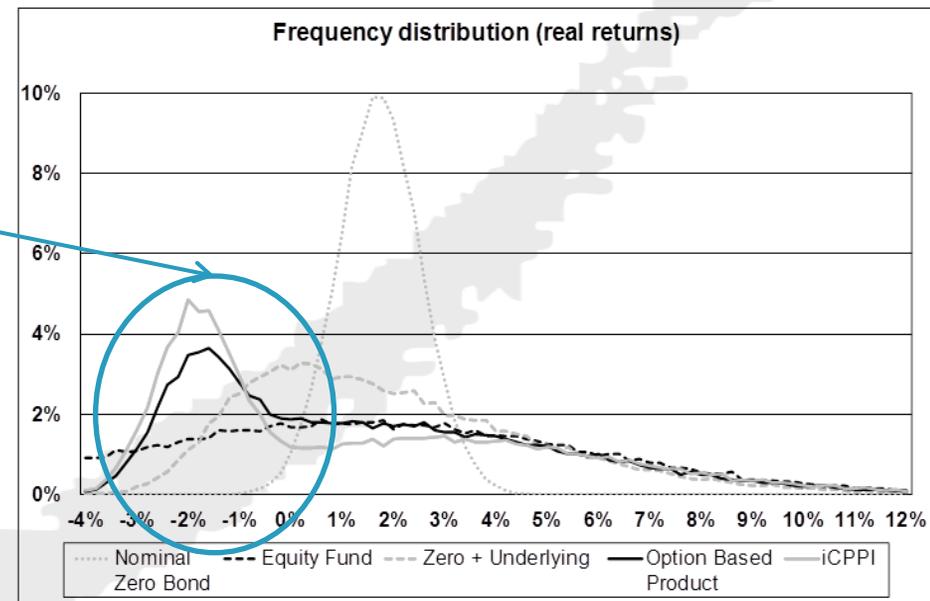
Sicherheit ohne Garantie – Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

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

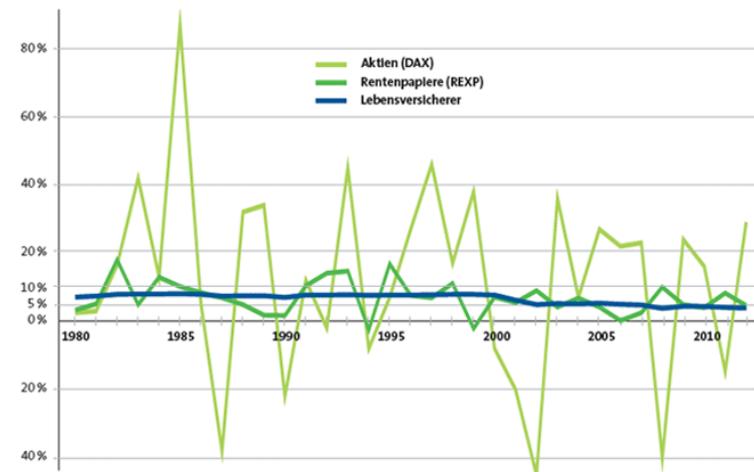
Kundenwunsch

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

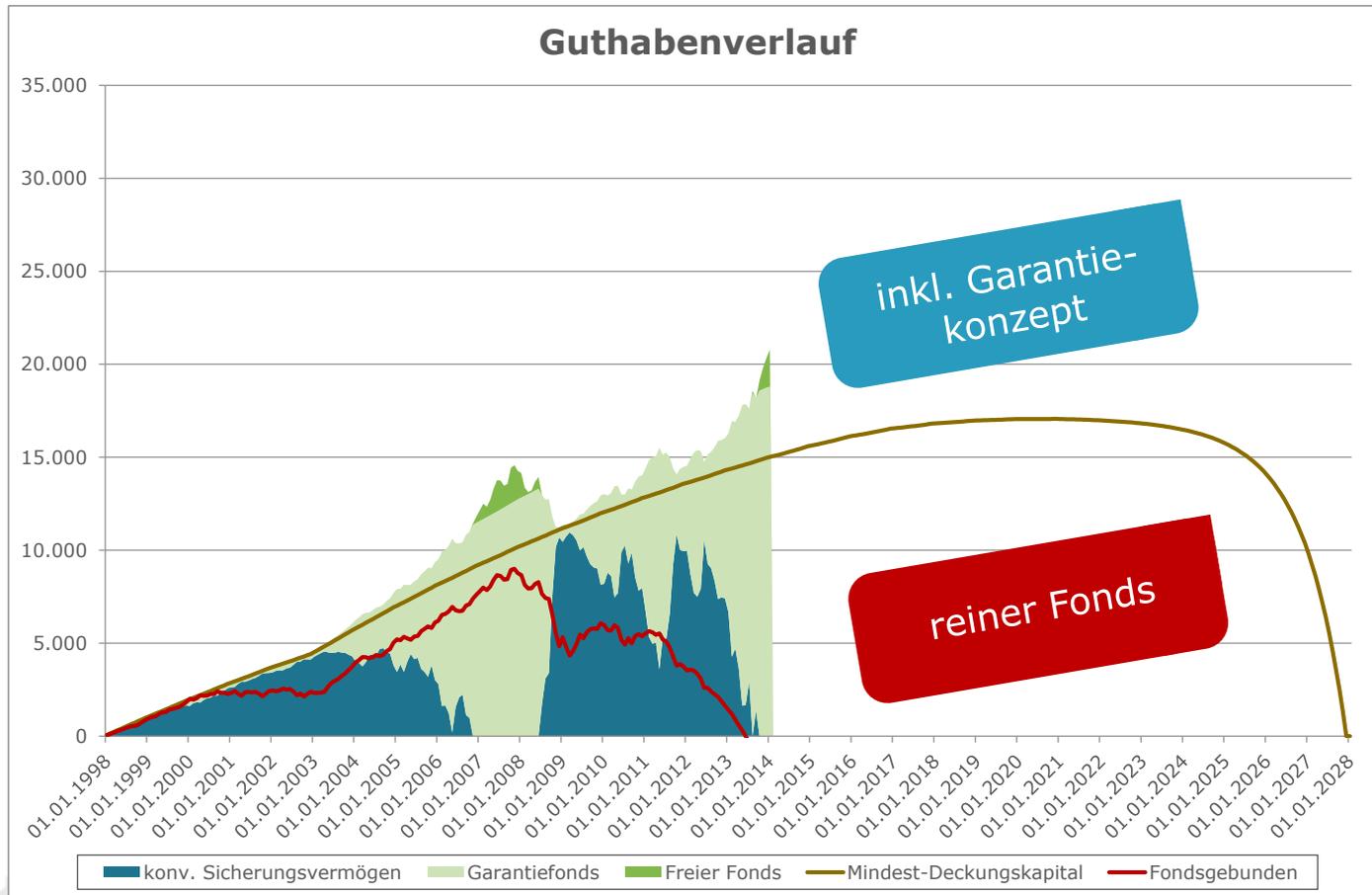
Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

- 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!

Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Was funktioniert noch in einer Welt ohne Zinsen?

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

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

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

Produktstrategien der Lebensversicherer im aktuellen Umfeld

Was funktioniert noch in einer Welt ohne Zinsen?

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

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Wirkungsweise von Produkten aus Versicherersicht

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



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