

Stand und Zukunft der Altersvorsorge aus vertrieblicher Sicht

Demografische Entwicklung, Produktstrategien der Anbieter,
zeitgemäße Produktvergleiche und typische Denkfehler unserer
Kunden

- Gemeinsame Veranstaltung von DHBW Heidenheim und dem Bildungswerk der Versicherungswirtschaft
- Heidenheim, 26. Februar 2019
- Stefan Graf und Alexander Kling



Stand und Zukunft der Altersvorsorge aus vertrieblicher Sicht

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Zeitgemäße Produktvergleiche

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Zunahme der Lebenserwartung

Jeanne Calment – die (angeblich) älteste Frau der Welt

- 21. Februar 1875 bis 4. August 1997
122 Jahre, 5 Monate und 14 Tage.
- Aus Wikipedia: Calment fing mit 85 das Fechten an und fuhr noch als 100-Jährige Fahrrad.
- Calment war seit 1896 Raucherin und versuchte erst 1992 mit 117 Jahren das Rauchen aufzugeben, kehrte jedoch ein Jahr später wieder zur Zigarette zurück.

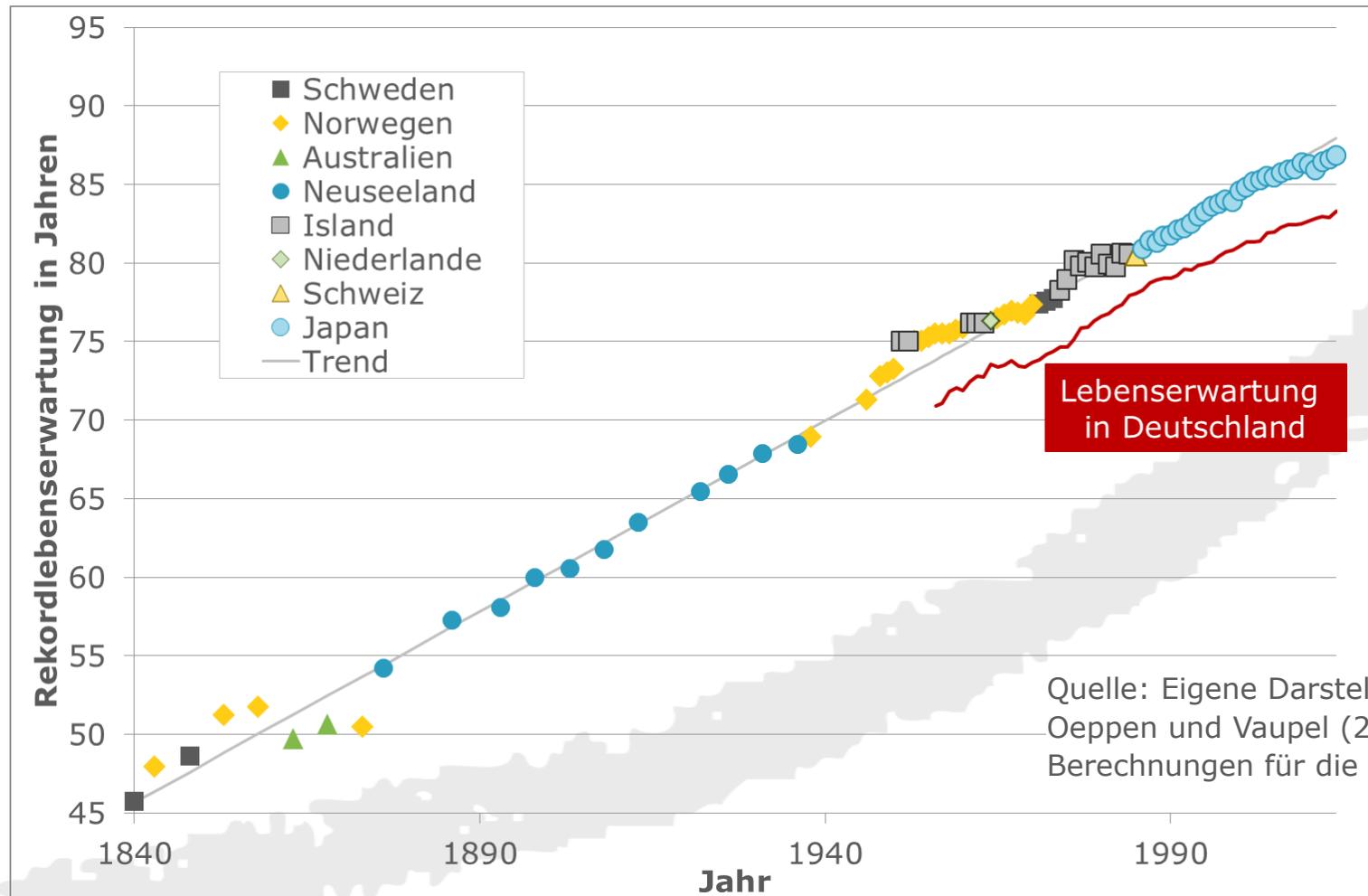
Nana Tsukovna Shaova

- Quelle:
http://gerontology.wikia.com/wiki/Nana_Shaova
- 1890? – 21. Januar 2019
- zwei mal verheiratet, beide Männer hat sie lange überlebt

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Zunahme der Lebenserwartung

Der weltweite Anstieg der Lebenserwartung ist nicht nur ein vorübergehendes Phänomen ...



Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

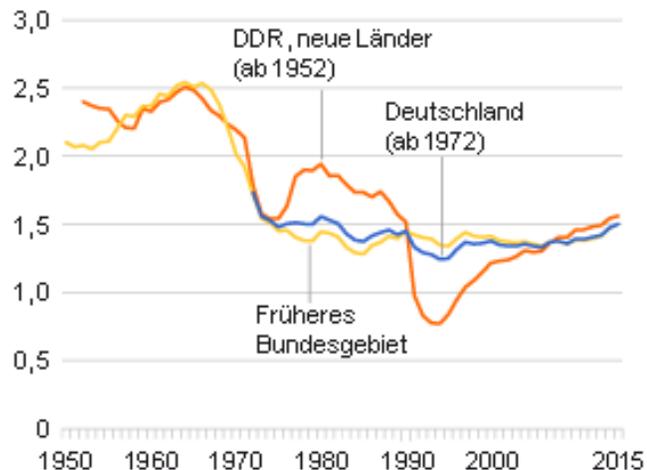
Geringe Geburtenraten

Geburtenziffer in Deutschland

■ historische Entwicklung und internationaler Vergleich

Zusammengefasste Geburtenziffer

Kinder je Frau nach Kalenderjahren

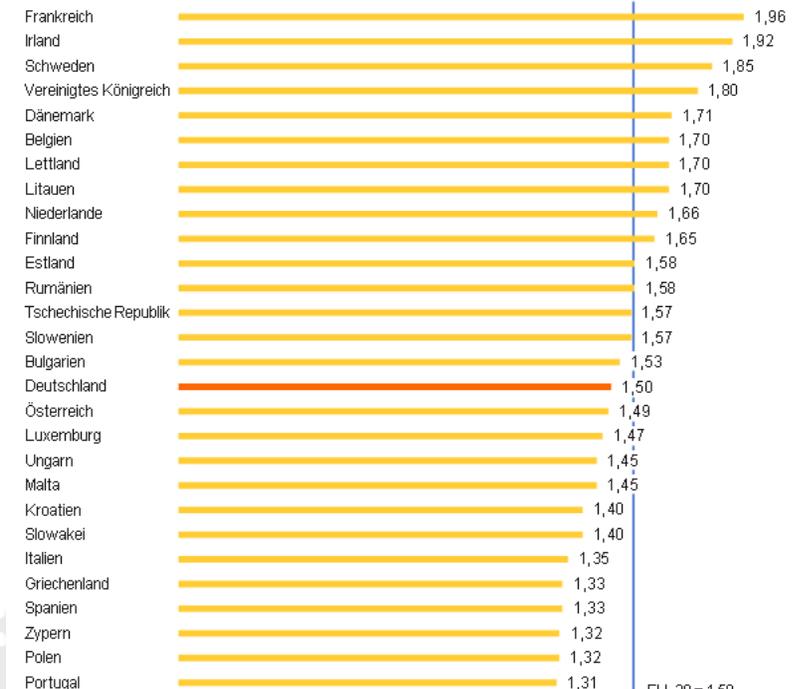


Ab 2001 früheres Bundesgebiet ohne Berlin-West bzw. neue Länder ohne Berlin-Ost.

© Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2016

Zusammengefasste Geburtenziffer 2015

Kinder je Frau



Quelle: Eurostat

© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2017

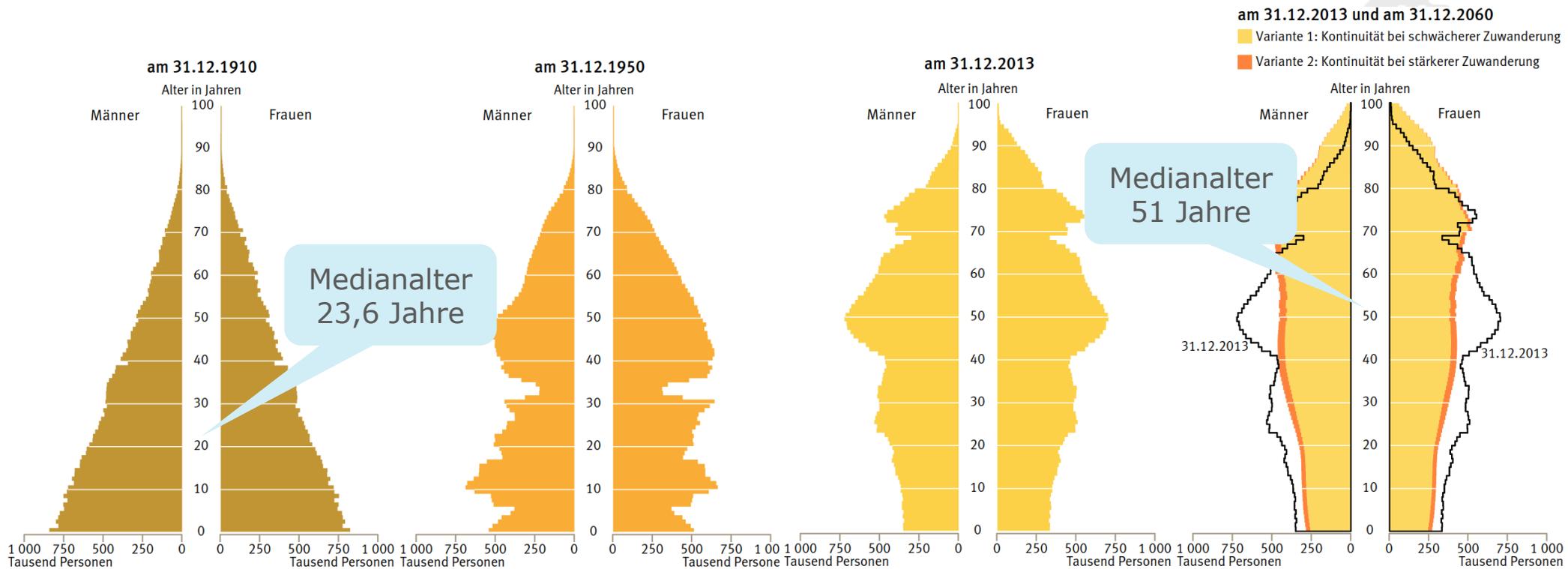


Die Kombination aus steigender Lebenserwartung und geringer Geburtenrate wird die Altersstruktur in unserer Gesellschaft nachhaltig verändern.

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Auswirkungen auf die Bevölkerungsstruktur in Deutschland (Quelle: Statistisches Bundesamt, 13. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, 2015)



Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Auswirkungen auf die Altersvorsorge



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales

Sicherungs niveau 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 Altersvorsorgung wird aber auch weiterhin die gesetzliche Rente bleiben.“

(Rentenversicherungsbericht 2018, Seite 12)

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Konsequenzen für den Einzelnen

- Für den Einzelnen wird es daher immer wichtiger, mit eigenem Kapital für die Rente 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.



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

Stand und Zukunft der Altersvorsorge aus vertrieblicher Sicht

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Zeitgemäße Produktvergleiche

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

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

- **klassische Versicherung** (mit modifiziertem Garantiezins)
 - Anlage der Beiträge 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

- **fondsgebundenes Produkt** mit Garantie (praktisch eine Variable Annuity)
 - Anlage der Beiträge in **Fonds**
 - Zudem wird ein Teil jedes 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.**

Überblick über die Produktrends der letzten Jahre

Presse

Frankfurter Allgemeine Zeitung (28.10.2015)

■ „Die unglaublich komplizierte neue Lebensversicherung“

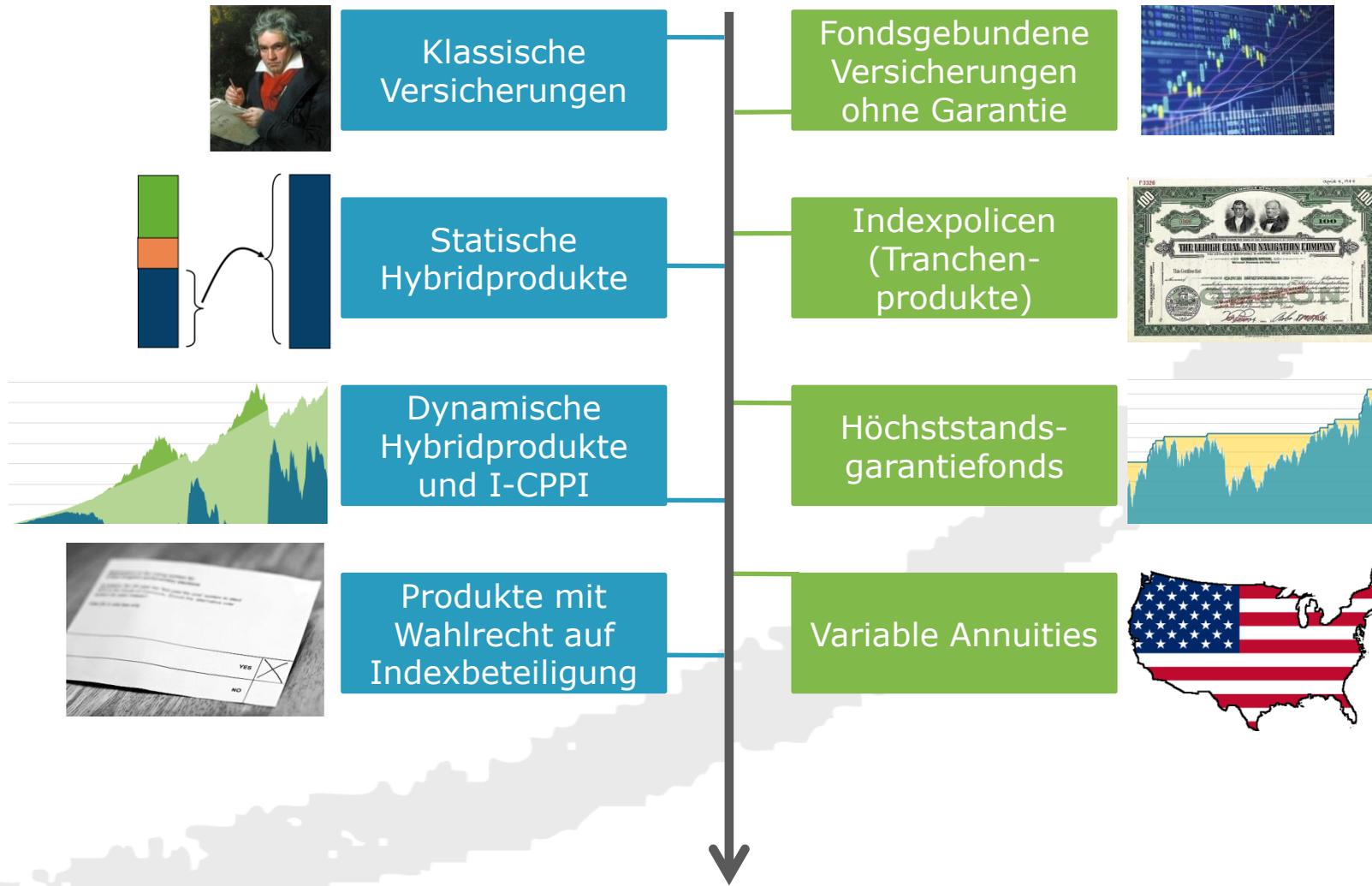
- http://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/versichern-und-schuetzen/altersvorsorge-die-unglaublich-komplizierte-neue-lebensversicherung-13879585.html?printPagedArticle=true#pageIndex_2

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

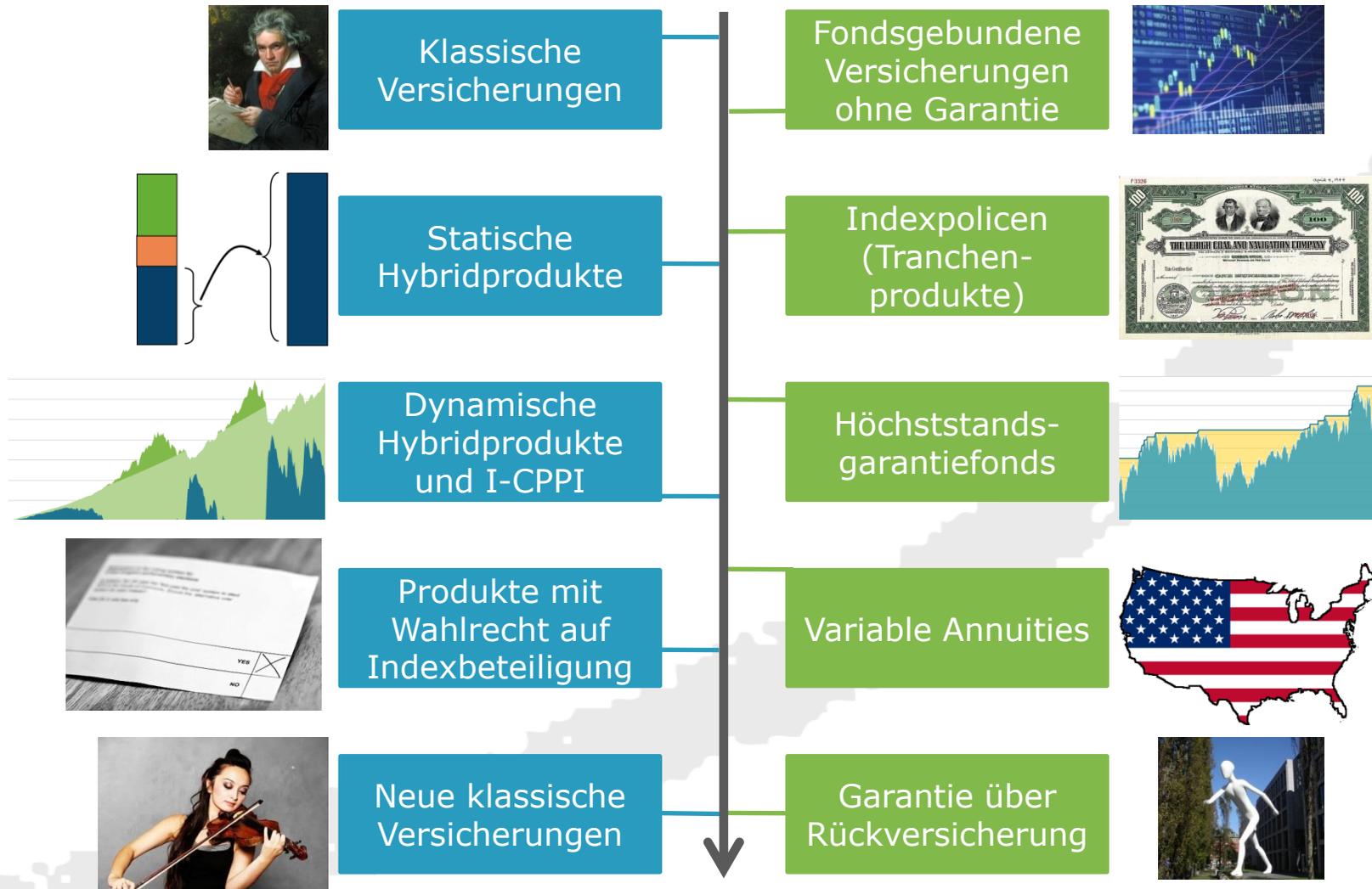
- Der Kunde kann jedes Jahr **wählen**, ob er
 - mit seinem angesammelten Guthaben an einem Index partizipieren will (**Indexpartizipation**) oder
 - ob er auf sein bisher angesammeltes Guthaben die Gesamtverzinsung des Versicherers bekommen möchte (**sicherer Zins**).
- In beiden Fällen gilt i.d.R. ein **Garantiezins von 0%**.

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.

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Bildnachweise siehe Anhang



Überblick über die Produktrends der letzten Jahre

Neue klassische Versicherungen

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

- oft **mit der Höhe nach unveränderter aber einer anderen „Art“ der Garantie** (solvenzoptimierte / kapitaleffiziente Klassik)
 - Vergleiche dazu GDV-Rundschreiben 1156/2016 vom 09.06.2016.
 - gedankliche Trennung in zwei Bausteine:
 - **Grundbaustein**
 - herkömmliche, klassische Kapital-Lebensversicherung mit geringem **jährlichem Garantiezins** (z.B. 0%)
 - **Hilfsbaustein**
 - garantiert für die Gesamtleistung bei Ablauf einen bestimmten Mindestbetrag, der auf Basis eines höheren, **endfälligen Garantiezinses** (z.B. 0,9%) kalkuliert ist
 - Mindestbetrag wird während der Laufzeit nicht durch Überschussanteile erhöht.
 - 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.

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Bildnachweise siehe Anhang

auf klassischem
Fundament

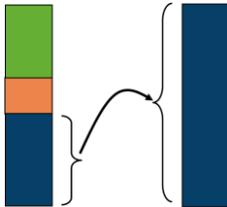


Klassische
Versicherungen

Fondsgebundene
Versicherungen
ohne Garantie



rein
fondsgebunden



Statische
Hybridprodukte

Indexpolizen
(Tranchen-
produkte)



Dynamische
Hybridprodukte
und I-CPPI

Höchststands-
garantiefonds



Produkte mit
Wahlrecht auf
Indexbeteiligung

Variable Annuities



Neue klassische
Versicherungen

Garantie über
Rückversicherung



Stand und Zukunft der Altersvorsorge aus vertrieblicher Sicht

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Zeitgemäße Produktvergleiche

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

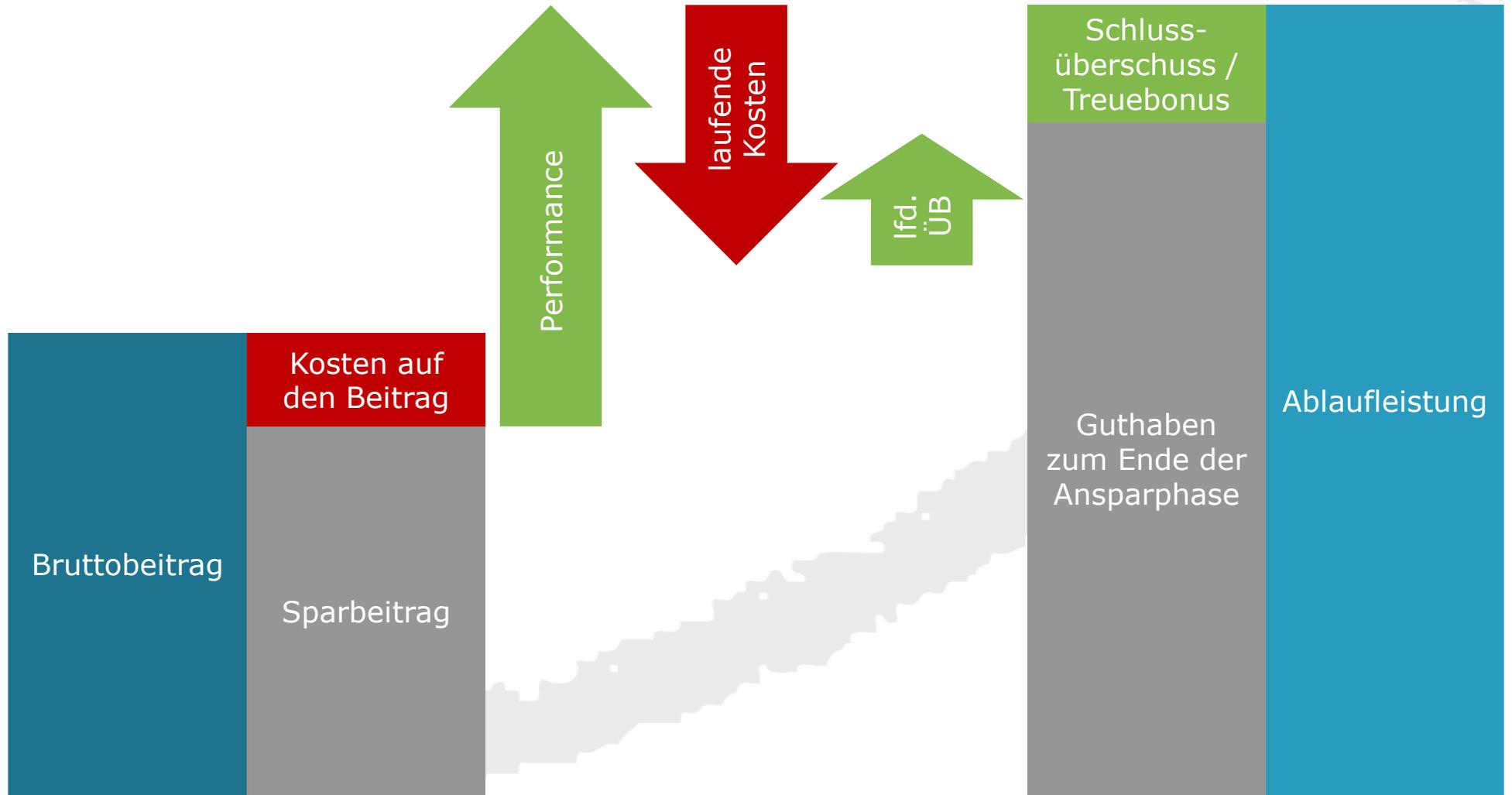
Zeitgemäße Produktvergleiche

Grundidee und Ziele von Kundeninformationen



Zeitgemäße Produktvergleiche

Vorgehensweise bei klassischen Modellrechnungen



Zeitgemäße Produktvergleiche

Ergebnisdarstellung von Modellrechnungen

■ Ausweis einer Ablaufleistung unter der Annahme einer konstanten (Fonds-)entwicklung

■ Beispiel:

Angenommener, gleich bleibender jährlicher Wertzuwachs der Anteile bis zum gewählten Rentenbeginn	1%	4%	6%	8%
Mögliches Anteilguthaben zum gewählten Rentenbeginn ¹⁾	12.000€	13.409€	15.256€	17.388€
Monatliche Rente zum gewählten Rentenbeginn ^{1),2)}	48,25€	53,92€	61,34€	69,92€
Dynamische, monatliche Rente im ersten Jahr nach Rentenbeginn bei einer jährlich garantierten Steigerung um 1 % ^{1),2)}	42,69€	47,70€	54,27€	61,86€



Zeitgemäße Produktvergleiche

Schwächen klassischer Modellrechnungen: Übliche Vorgehensweise und Kritik

Modellrechnung – **Vergleich verschiedener Produktkonzepte**

- **Identifikation von Chancen und Risiken** der Produkte anhand der Beispielrechnung **unmöglich**
 - z.B. keine Berücksichtigung der Kapitalanlage im Produkt
- Konsequenz
 - **Viele Produkte scheinen gleich zu sein, auch wenn sie nicht gleich sind.**



Zeitgemäße Produktvergleiche

Schwächen klassischer Modellrechnungen: Übliche Vorgehensweise und Kritik

Modellrechnung – Beispiel

- Fondsgebundene Versicherung
- Einmalbeitrag von 10.000 €
- Laufzeit: 35 Jahre
- It. Produktinformationsblatt folgende Kosten:

Fondskosten werden nicht berücksichtigt, Überschüsse aus Fondskosten schon!

Durch den Abschluss und die Verwaltung dieses Vertrags fallen Kosten an, die in dem Einmalbeitrag von 10.000,00 Euro bereits enthalten sind. Die Abschlusskosten Ihres Vertrags bestehen aus einem einmaligen Betrag von 250,00 Euro (2,5 % des Einmalbeitrags), die Verwaltungskosten aus einem einmaligen Betrag von 450,00 Euro (4,50 % des Einmalbeitrags). Zusätzlich sind weitere Verwaltungskosten von jährlich 0,15 % des angesammelten Kapitals eingerechnet. Bei einem Kapital von 10.000,00 Euro wären das beispielsweise 15,00 Euro. Für den Rentenbezug sind in der vereinbarten Rente jährliche Kosten in Höhe von 1,50 % der Jahresrente bereits einkalkuliert. Bei einer Monatsrente von 500,00 Euro wären das beispielsweise 7,50 Euro monatlich.

Zum Ende der Ansparphase bei einer jährlichen Wertentwicklung der Fondsanteile (nach Abzug der Fondskosten) von

Kapitalabfindung

0,00 %	11.064
3,00 %	31.149
6,00 %	85.093
9,00 %	226.021

Zeitgemäße Produktvergleiche

Schwächen klassischer Modellrechnungen: Übliche Vorgehensweise und Kritik

Kritik an bisherigen Modellrechnungen:

- keine Berücksichtigung der Kapitalanlage im Fonds
- keine Berücksichtigung von Kosten im Fonds
- keine einheitliche Vorgehensweise bei Beispielrechnungen von Hybridprodukten
 - getrennte Hochrechnung der Töpfe (d.h. konventionelles Sicherungsvermögen und Fonds)
 - Verwendung einer Renditeannahme für das Gesamtguthaben
- Umschichtungen auf Policenebene (Pfadabhängigkeit) werden bei getrennter Hochrechnung von dynamischen Hybridprodukten durch die Annahme einer konstanten Fondsentwicklung systematisch unterschätzt.



Konsequenz:

- Fehlanreize für Produktentwicklung und Vertrieb.

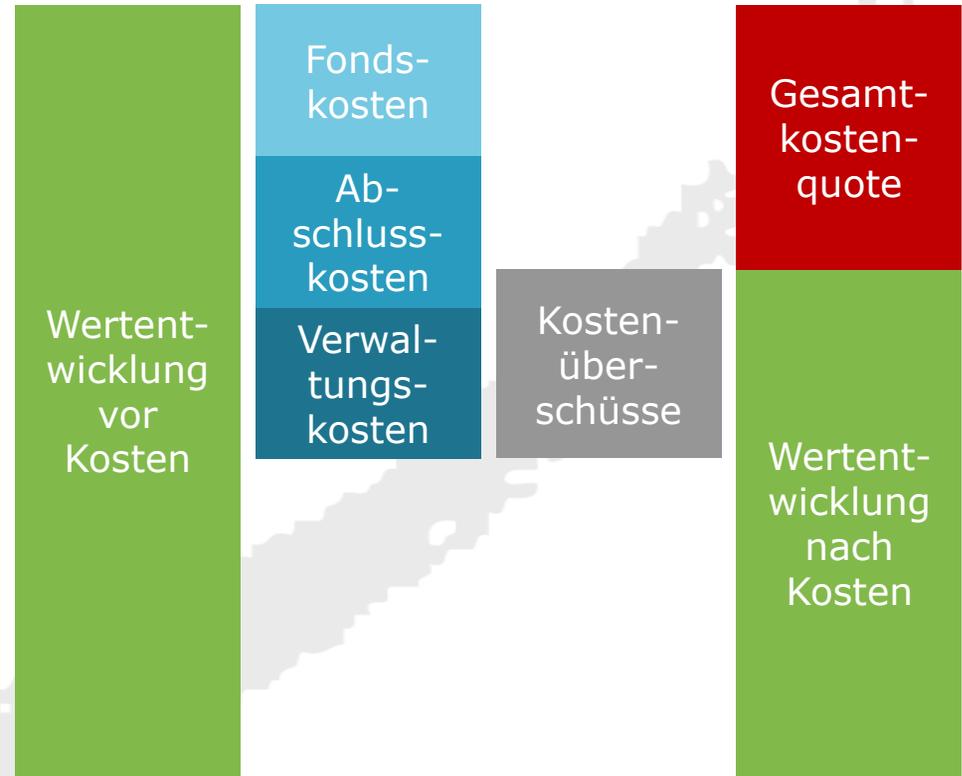
Zeitgemäße Produktvergleiche

modifizierte Beispielrechnungen und Ausweis einer Gesamtkostenquote

schematische Darstellung

Einige der genannten Kritikpunkte lassen sich grundsätzlich auch innerhalb einer deterministischen Modellrechnung ausräumen.

- z.B. Berücksichtigung von Fondskosten
- mögliches alternatives Vorgehen:
 - Vorgabe einer „**Bruttorendite**“ der Wertpapiere am Kapitalmarkt
 - Abzug von **Fondskosten** → Rendite des Fonds (nach Abzug von Fondskosten)
 - Abzug von **Versicherungskosten**
 - **Überschussbeteiligung** → Rendite der Versicherungspolice (nach Kosten und Überschussbeteiligung)



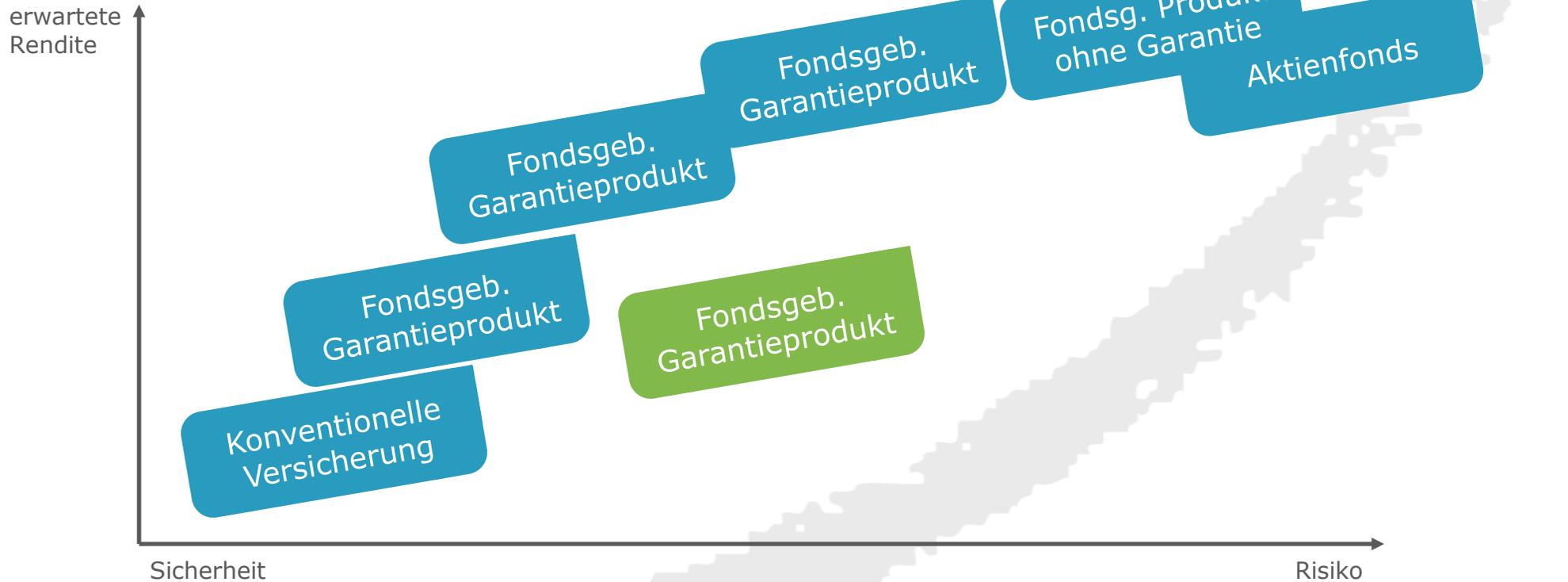
Ausweis einer Gesamtkostenquote (Effektivkosten) möglich

- ABER: **uneinheitliche Berechnungsmethoden**

Zeitgemäße Produktvergleiche

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten

Prinzipielles Ziel eines Produktvergleichs: Identifikation von Chancen und Risiken



Ziel: Quantifizierung von Chancen und Risiken der verschiedenen Produkte

Zeitgemäße Produktvergleiche

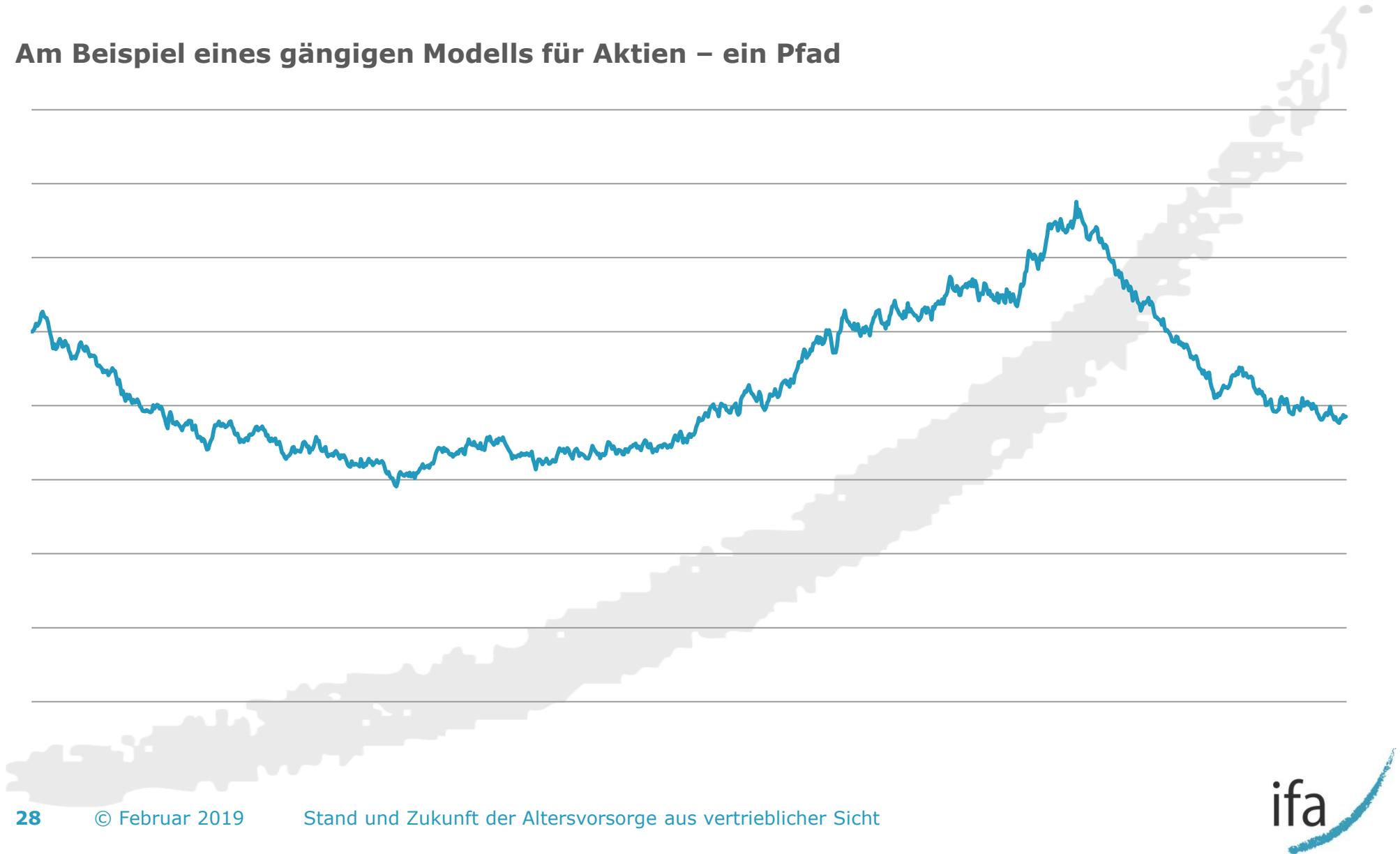
Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten: Testfahrt



Zeitgemäße Produktvergleiche

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten: „Testfahrt am Kapitalmarkt“

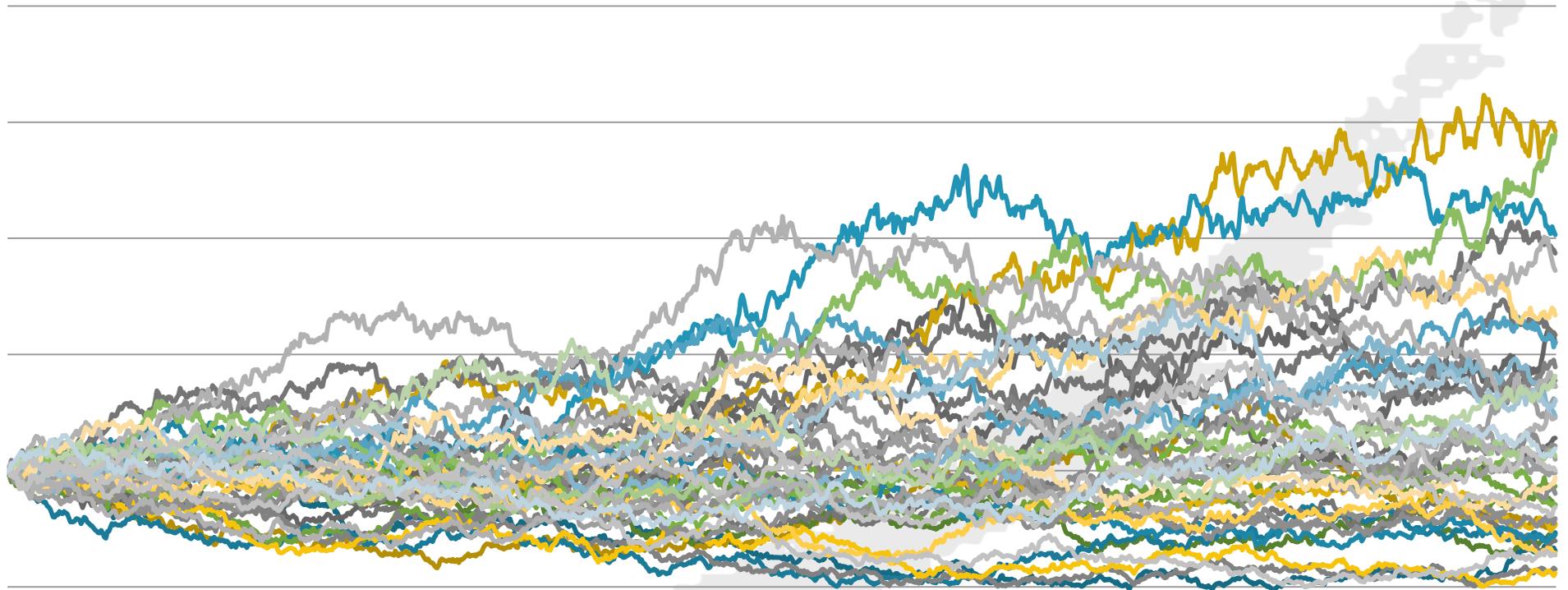
Am Beispiel eines gängigen Modells für Aktien – ein Pfad



Zeitgemäße Produktvergleiche

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten: „Testfahrt am Kapitalmarkt“

Am Beispiel eines gängigen Modells für Aktien – einige Pfade



Zeitgemäße Produktvergleiche

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten: Prinzipielle Vorgehensweise

Prinzipielle Vorgehensweise zur Ermittlung von Chance-Risiko-Profilen

1) Kapitalmarktsimulation

- Stochastische Entwicklung von Aktien und Zinsen



2) Berechnung der Entwicklung aller relevanten Anlageklassen

- z.B. Aktienfonds, Rentenfonds, konventionelles Sicherungsvermögen, etc.



3) Berechnung der Ablaufleistung von Altersvorsorgeprodukten

- z.B. klassische Versicherung, fondsgebundene Versicherung ohne Garantie, Hybridprodukte, etc.



4) Auswertung von Ergebnissen

- Welche Ablaufleistung ist mit welcher Wahrscheinlichkeit möglich?
- Chance-Risiko-Klassen, etc.

Zeitgemäße Produktvergleiche

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten: Chance-Risiko-Profile

Das Ergebnis dieser Monte-Carlo-Simulation ist nicht mehr nur eine Zahl, sondern viele (z.B. 10.000) Ablaufleistungen (Verteilung von Ablaufleistungen).

- Es kann analysiert werden, welche Ablaufleistungen mit welcher Wahrscheinlichkeit möglich sind.
- **Chancen und Risiken werden transparent.**
 - Es wird z.B. ersichtlich, auf welche Chancen man verzichtet, wenn man Risiken absichert.
- Man kann erläutern, wie ein Produkt wirkt (und nicht nur, wie es gebaut ist).
 - Beispiele folgen.

Eine Herausforderung liegt in der verständlichen Aufbereitung / Verdichtung der Ergebnisse.

- z.B. sogenannte Histogramme, Renditebänder oder Chance-Risikoklassen

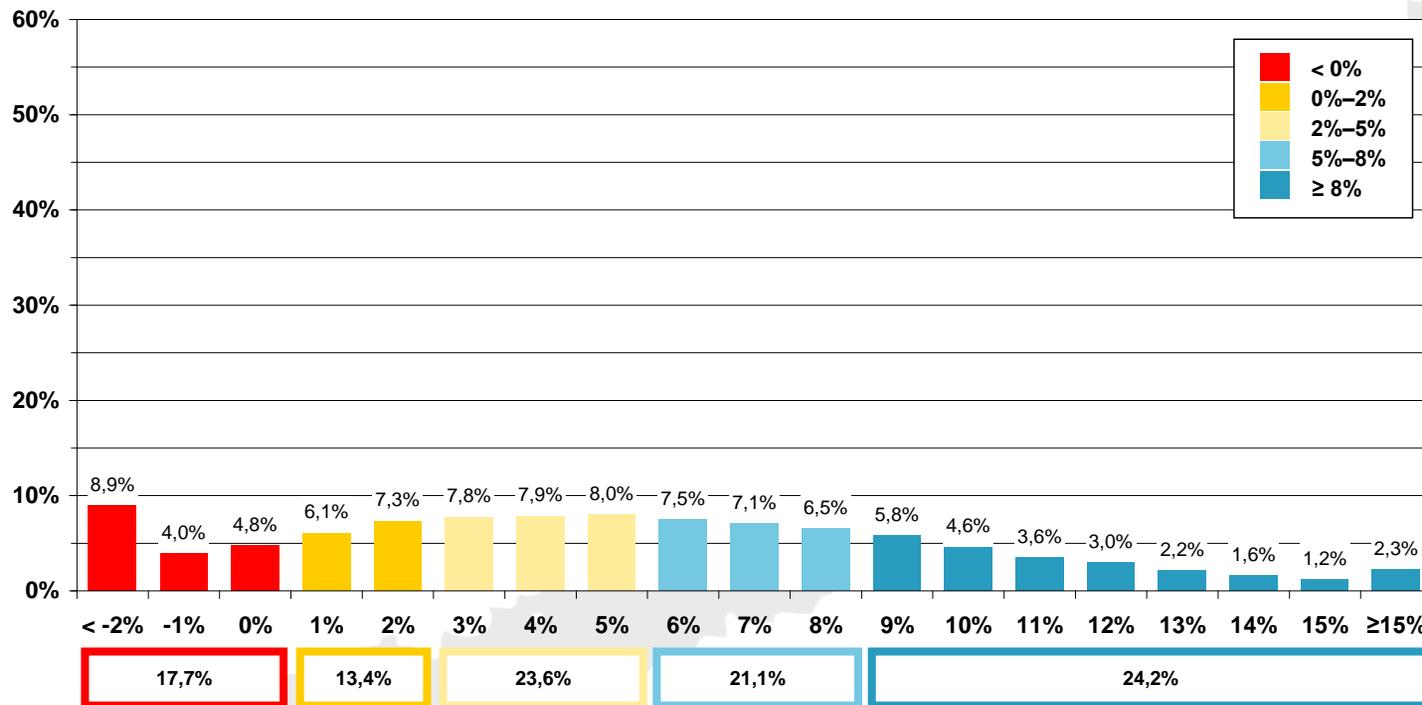
Zeitgemäße Produktvergleiche

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten: Chance-Risiko-Profile

Beispielhafte Ergebnisse

- Darstellung der **Effektivverzinsung auf die gezahlten Bruttobeiträge** für ein Produkt als **Histogramm**

Fondsgebundene Versicherung ohne Garantie



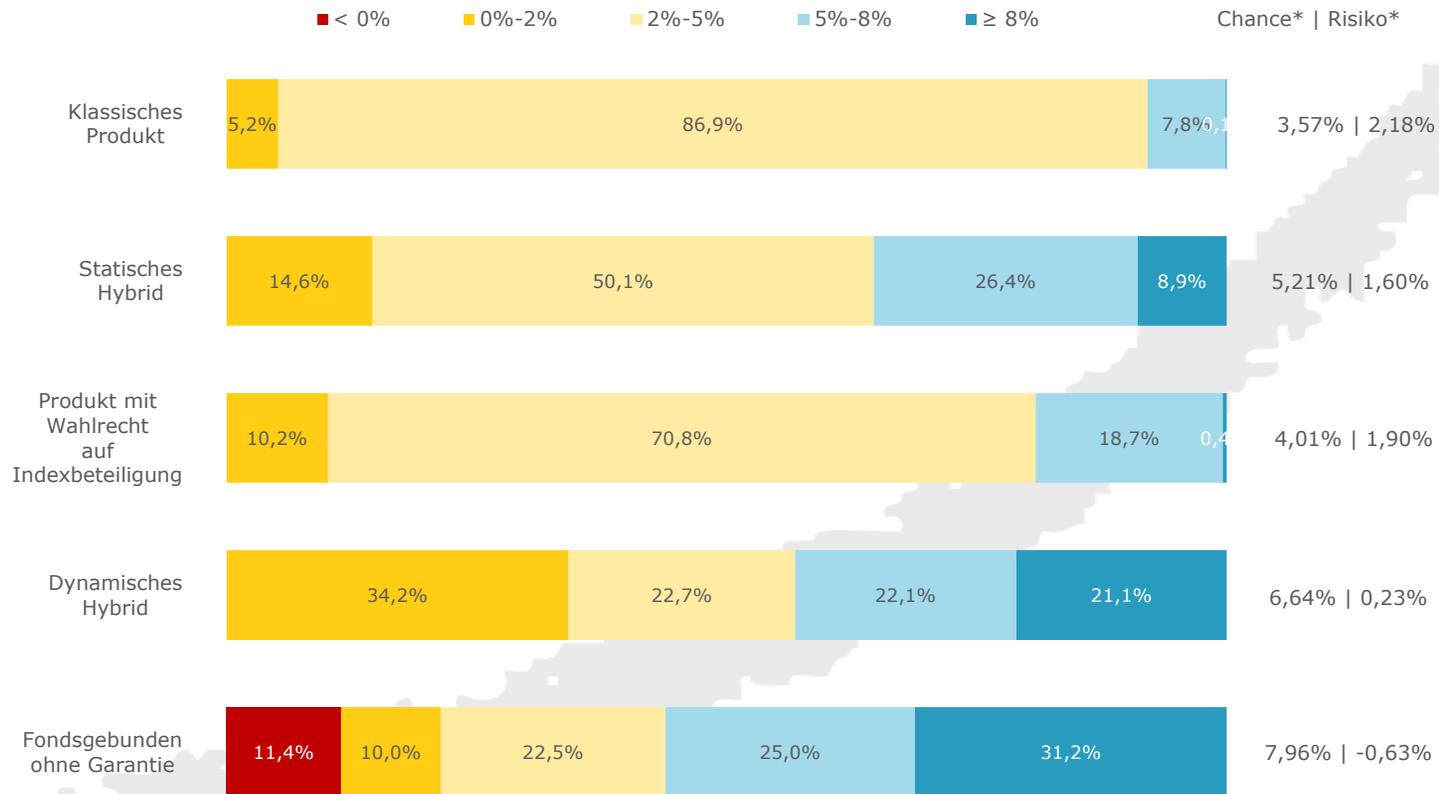
Grafiken erstellt mit ifa-SARA

Zeitgemäße Produktvergleiche

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten: Chance-Risiko-Profile

Beispielhafte Ergebnisse

- Darstellung der **Effektivverzinsung auf die gezahlten Bruttobeiträge** für mehrere Produkt als Renditeband



*Effektivverzinsung der mittleren Ablaufleistung aller (Chance) bzw. der 20% schlechtesten (Risiko) Szenarien

Zeitgemäße Produktvergleiche

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten: Chance-Risikoklassen

Produktinformationsblätter in unterschiedlichen Schichten weisen als verdichtetes Ergebnis dieser Berechnungen eine **Chance-Risiko-Klasse** bzw. **Risikoklasse** aus.

Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

- Produktinformationsblatt (PIB) nach AltvPIBV
- Einteilung der Produkte in fünf Chance-Risiko-Klassen (CRK)

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

- Basisinformationsblatt nach PRIIP-Verordnung
- Einteilung der Produkte in sieben Risikoklassen

› Chancen-Risiko-Klasse

Die Chancen-Risiko-Klasse (CRK) gibt an, wie die Ertragschancen und Risiken dieses Produkts gegenüber anderen steuerlich geförderten Altersvorsorgeprodukten einzuschätzen sind. Für einen Musterkunden hat die unabhängige Produktinformationsstelle Altersvorsorge dieses Produkt für verschiedene Kapitalmarktszenarien über eine vergleichbare Ansparphase von 20 Jahren untersucht und in die CRK 1 eingeteilt. Dabei wurde berücksichtigt, ob dieses Produkt zu Beginn der Auszahlungsphase eine Beitragserhaltungszusage enthält. Riester-Produkte enthalten immer eine Beitragserhaltungszusage.

CRK 1 Das Produkt bietet eine sichere Anlage durch eine bis zum Beginn der Auszahlungsphase festgelegte garantierte (Mindest-)Verzinsung oder an einen Referenzzins gekoppelte Verzinsung mit niedrigen Ertragschancen. Das unwiderruflich gebildete Kapital nach Abzug der Kosten steigt in der Ansparphase fortwährend an. Der Anbieter gibt eine Beitragserhaltungszusage.

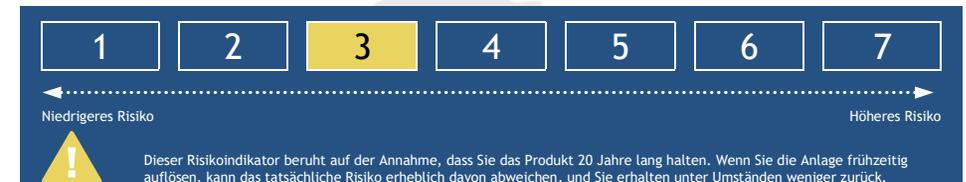
CRK 2 Das Produkt bietet eine sicherheitsorientierte Anlage mit begrenzten Ertragschancen. Der Anbieter gibt eine Beitragserhaltungszusage.

CRK 3 Das Produkt bietet eine ausgewogene Anlage mit moderaten Ertragschancen. Gibt der Anbieter keine Beitragserhaltungszusage, so besteht ein moderates Verlustrisiko.

CRK 4 Das Produkt bietet eine renditeorientierte Anlage mit höheren Ertragschancen. Gibt der Anbieter keine Beitragserhaltungszusage, so besteht ein höheres Verlustrisiko.

CRK 5 Das Produkt bietet eine chancenorientierte Anlage mit hohen Ertragschancen. Gibt der Anbieter keine Beitragserhaltungszusage, so besteht ein hohes Verlustrisiko.

RISIKOINDIKATOR



Zeitgemäße Produktvergleiche

Identifikation von Chancen und Risiken von Produkten: Illustration der Leistungen

Auf Basis der Chancen und Risiken werden zudem **mögliche Leistungen** illustriert.

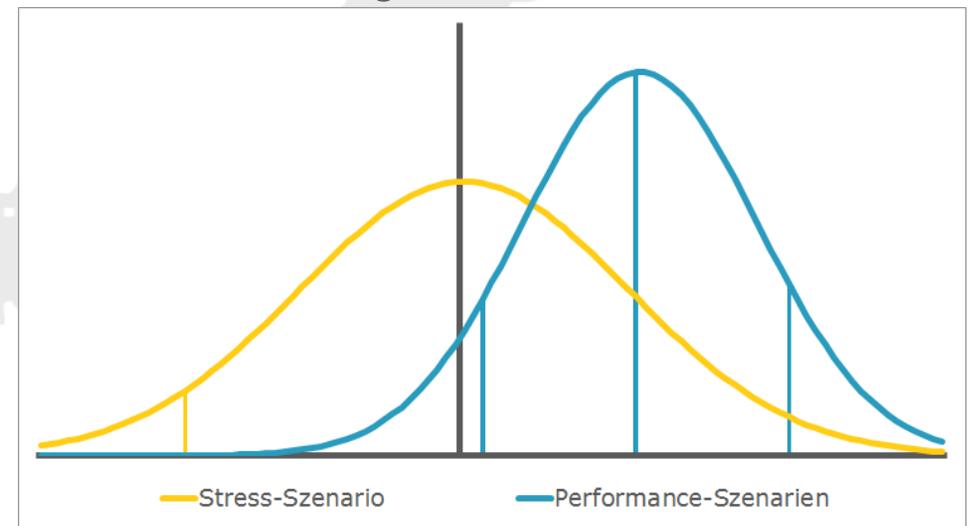
Schicht 1 & 2 (zertifizierte Produkte, Rürup & Riester)

- Grundidee der Leistungsdarstellung
 - Verwendung normierter, in der Verordnung vorgegebener Hochrechnungssätze
 - zu verwendende Hochrechnungssätze (p.a.) abhängig von der ermittelten Chance-Risiko-Klasse des Produktes

	CRK 1	CRK 2	CRK 3	CRK4	CRK 5
I	0,5%	1%	0%	0%	-1%
II	1%	2%	2%	2%	2%
III	1,5%	3%	4%	5%	5%
IV	2%	4%	5%	6%	7%

Schicht 3 (private Altersvorsorge)

- Grundidee der Leistungsdarstellung
 - pessimistisches Szenario, mittleres Szenario, optimistisches Szenario, **Stressszenario**
 - Ermittlung aus der Wahrscheinlichkeitsverteilung von Ablaufleistungen des Produktes



Stand und Zukunft der Altersvorsorge aus vertrieblicher Sicht

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Zeitgemäße Produktvergleiche

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Wunsch und Bedarf

Wichtiger als das konkrete Produktdesign ist, dass wir den Bedarf für ein lebenslanges Einkommen erkennen!

■ Annuity Puzzle (Rentenrätsel)

- **theoretisch** finanzrationales Verhalten
 - **Verrentung** des angesparten Guthabens
- **praktisches** (echtes) Verhalten der Kunden
 - **Kapitalwahl** statt Verrentung

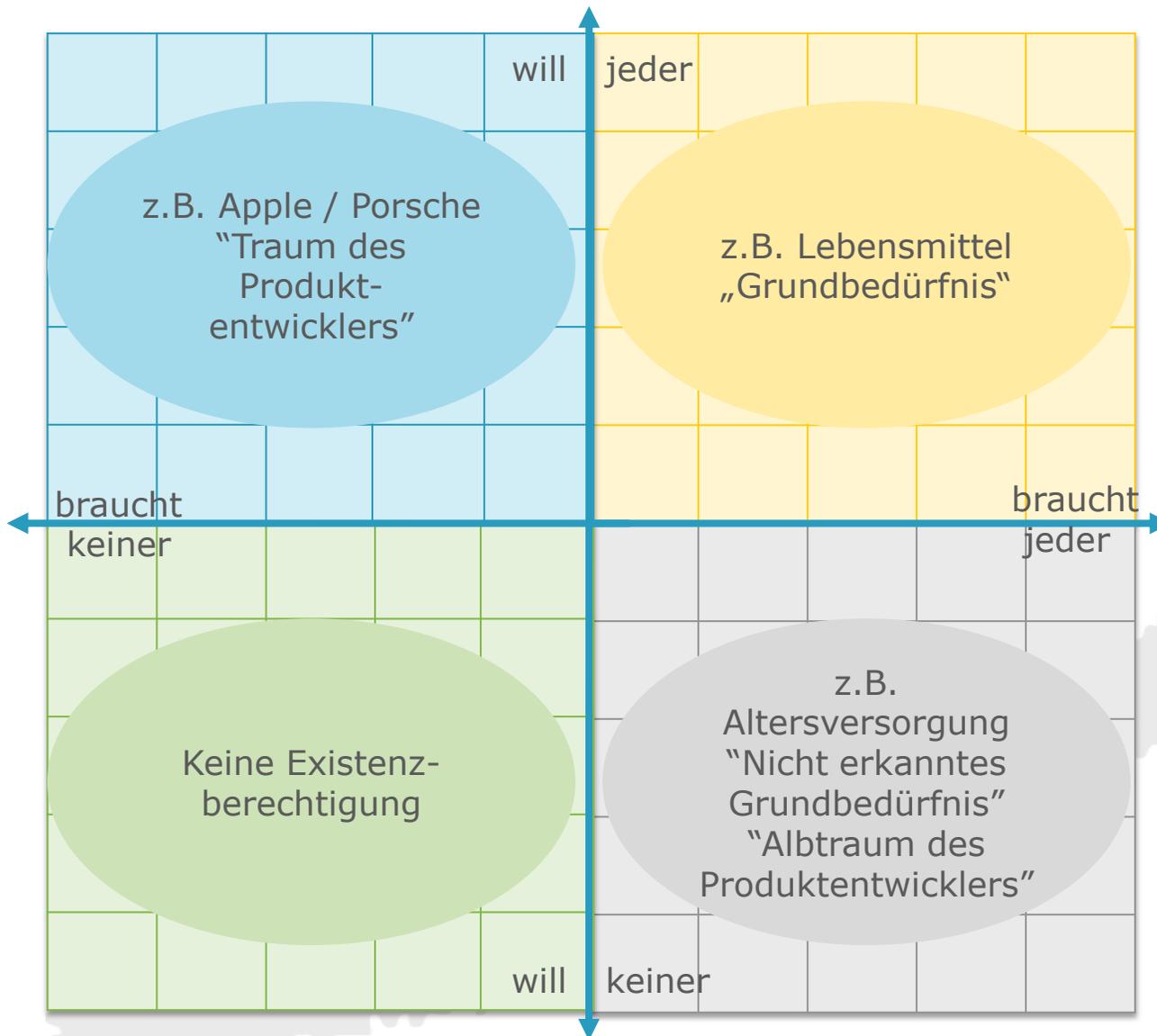


Warum ist die Akzeptanz von Verrentung so gering?

Wissen wir eigentlich, was wir brauchen und wollen wir das auch?

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Wunsch 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 Ursachen für die geringe Akzeptanz?

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Ursachen für die geringe Akzeptanz der Rente



Wir erkennen unseren Bedarf für die Altersversorgung oft nicht.

Wenn der Staat die Altersversorgung stärker in unsere Eigenverantwortung legt, muss er auch das hierfür notwendige Wissen vermitteln.

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

1. Unterschätzen der Lebenserwartung



Menschen unterschätzen ihre eigene Lebenserwartung systematisch.

Alter heute	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:
50	33,2 (M) / 37,4 (F)	83,2 (M) / 87,4 (F)
60	23,6 (M) / 27,4 (F)	83,6 (M) / 87,4 (F)
70	15,2 (M) / 18,1 (F)	85,2 (M) / 88,1 (F)

Warum wird die eigene Lebenserwartung meist unterschätzt?

- ein möglicher Grund: so genannter „**Ankereffekt**“ (Orientierung an älteren Generationen)

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 (!), Kohortensterbetafeln, Sterblichkeitstrend V1) berechnet.

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

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	33,1% (M) / 49,3% (F)	12,6% (M) / 22,1% (F)
60	30,0% (M) / 46,0% (F)	10,8% (M) / 19,7% (F)
70	29,3% (M) / 44,5% (F)	9,8% (M) / 18,0% (F)

**Würden Sie Ihr Haus gegen Feuer versichern,
wenn es mit einer Wahrscheinlichkeit von 22,1%
abbrennen wird?**

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

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Exkurs: Anmerkung zu den obigen Zahlen

Wir glauben, dass die genannten Zahlen den zukünftigen medizinischen Fortschritt unterschätzen.

- Das statistische Bundesamt hat auch alternative Zahlen mit einer etwas optimistischeren Annahme für den zukünftigen medizinischen Fortschritt veröffentlicht (Gesamtbevölkerung, Kohortensterbetafel, Sterblichkeitstrend V2, linker Teil der Tabelle).
- Die deutsche Aktuarvereinigung geht von einem stärkeren zukünftigen medizinischen Fortschritt aus (Zahlen inkl. Schätzung für medizinischen Fortschritt aber ohne Sicherheitszuschläge; rechter Teil der Tabelle, Deutschen Aktuarvereinigung e.V., DAV 2004 R, Aggregattafel 2. Ordnung)

	Stat. Bundesamt; Trend V2		Deutsche Aktuarvereinigung	
Alter	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:
50	34,1 (M) / 38,1 (F)	84,1 (M) / 88,1 (F)	37,7 (M) / 42,2 (F)	87,7 (M) / 92,2 (F)
60	24,2 (M) / 27,9 (F)	84,2 (M) / 87,9 (F)	27,6 (M) / 31,7 (F)	87,6 (M) / 91,7 (F)
70	15,6 (M) / 18,4 (F)	85,6 (M) / 88,4 (F)	18,2 (M) / 21,6 (F)	88,2 (M) / 91,6 (F)
Alter	Wkt, 90 zu werden	Wkt, 95 zu werden	Wkt, 90 zu werden	Wkt, 95 zu werden
50	36,9% (M) / 52,4% (F)	17,4% (M) / 28,5% (F)	47,0% (M) / 65,5% (F)	24,9% (M) / 42,3% (F)
60	32,8% (M) / 48,4% (F)	14,0% (M) / 24,4% (F)	44,1% (M) / 62,1% (F)	22,2% (M) / 38,3% (F)
70	31,3% (M) / 46,1% (F)	12,0% (M) / 21,4% (F)	42,9% (M) / 59,8% (F)	20,4% (M) / 35,1% (F)

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

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 **Absicherung gegen das Risiko, länger zu leben als das Geld reicht.**

Setzt man eine realistische Lebenserwartung an, so kann die erwartete Rendite nach Steuern durchaus attraktiv sein.

Aber viel wichtiger: **Die Rendite passt sich dem Bedarf an!**

- Wer lange lebt, braucht viel Geld. Für ihn weist die Rentenversicherung eine extrem hohe Rendite auf.
- Wer früher stirbt, braucht weniger Geld. Für ihn weist die Rentenversicherung auch eine geringere Rendite auf.
- Der Versicherer organisiert diesen Ausgleich zwischen den Versicherten.

Stand und Zukunft der Altersvorsorge aus vertrieblicher Sicht

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Überblick über die Produktrends der letzten Jahre

Zeitgemäße Produktvergleiche

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Stand und Zukunft der Altersvorsorge aus vertrieblicher Sicht

Fazit und Zusammenfassung

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.

Hierbei gewinnt das Thema „Langlebigkeit“ (also Absicherung eines garantierten Einkommens bis zum Tod) immer mehr an Bedeutung.

- **Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da**-Risiko

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

- Lebenslange Ausgaben erfordern ein lebenslanges Einkommen.

Wir haben in den vergangenen 10-15 Jahren viele Innovationen im Bereich der Ansparphase erlebt. In Zukunft werden wir mehr Innovation im Rentenbezug sehen.

- fonds- und indexgebundener Rentenbezug
- Vorzugsrenten (Enhanced Annuities)
- Produkte mit Flexibilität im Rentenbezug

Stand und Zukunft der Altersvorsorge aus vertrieblicher Sicht

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Überblick über die Produkttrends der letzten Jahre

Zeitgemäße Produktvergleiche

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Beratungsangebot

Formale Hinweise

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Dr. Stefan Graf

+49 (731) 20 644-258
s.graf@ifa-ulm.de



Dr. Alexander Kling

+49 (731) 20 644-242
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 Analytics

Projektmanagement ▪ Markteintritt ▪ Bestandsmanagement ▪ strategische Beratung

**Actuarial
Services**

aktuarielle Großprojekte ▪ aktuarielle Tests
Überbrückung von Kapazitätsengpässen

Research



Aus- und Weiterbildung



... weitere Informationen
unter www.ifa-uhl.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.