

# Innovative Produkte in der Altersvorsorge

Produktrends der Vergangenheit und was kommt in Zukunft?

- 11. Symposium des Hamburger Zentrums für Versicherungswissenschaft
- Dr. Alexander Kling, Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften, Ulm
  
- Hamburg, November 2019



# Innovative Produkte in der Altersvorsorge

## Agenda

### **Ein Blick in die Vergangenheit**

Produktstrategien der Lebensversicherer

### **Ein Blick in die Gegenwart**

### **Ein Blick in die Zukunft**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Ein Blick in die Vergangenheit

## Produktstrategien der Lebensversicherer

### Frankfurter Allgemeine Zeitung (28.10.2015)

#### ■ „Die unglaublich komplizierte neue Lebensversicherung“

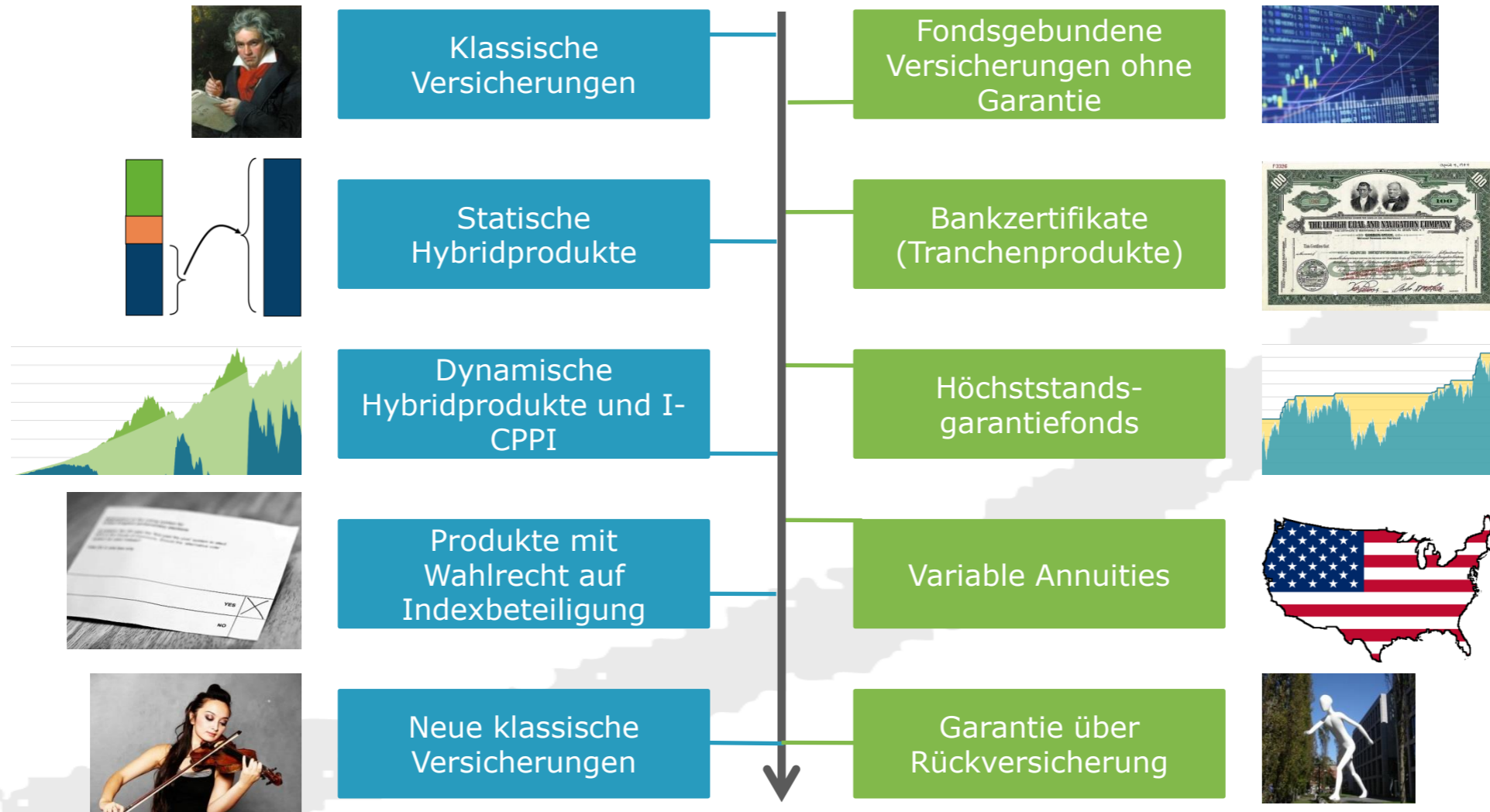
- [http://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/versichern-und-schuetzen/altersvorsorge-die-unglaublich-komplizierte-neue-lebensversicherung-13879585.html?printPagedArticle=true#pageIndex\\_2](http://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/versichern-und-schuetzen/altersvorsorge-die-unglaublich-komplizierte-neue-lebensversicherung-13879585.html?printPagedArticle=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/](http://versicherungsmonitor.de/newsletter_archive/newsletter-swiss-re-baloise-eiopa/)

# Ein Blick in die Vergangenheit

## Produktstrategien der Lebensversicherer



# Ein Blick in die Vergangenheit

## Produktstrategien der Lebensversicherer

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.)
- 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.

# Ein Blick in die Vergangenheit

## Produktstrategien der Lebensversicherer

Konzepte mit Deckungsstock

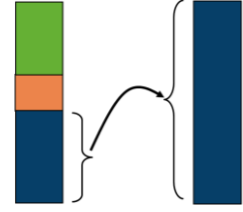


Klassische Versicherungen

Fondsgebundene Versicherungen ohne Garantie

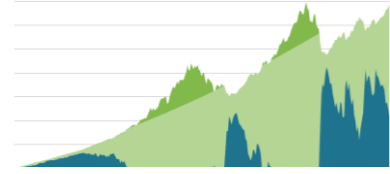


Konzepte ohne Deckungsstock



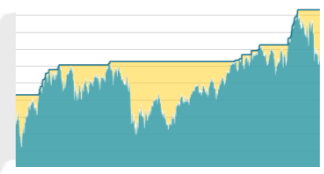
Statische Hybridprodukte

Bankzertifikate (Tranchenprodukte)



Dynamische Hybridprodukte und I-CPPI

Höchststands-garantiefonds



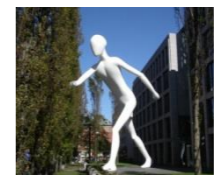
Produkte mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung

Variable Annuities



Neue klassische Versicherungen

Garantie über Rückversicherung



# Innovative Produkte in der Altersvorsorge

## Agenda

**Ein Blick in die Vergangenheit**

**Ein Blick in die Gegenwart**

Aktuelle Produkttrends

Was funktioniert eigentlich noch ohne Zinsen?

**Ein Blick in die Zukunft**

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Ein Blick in die Gegenwart

## Aktuelle Produkttrends

Überblick über aktuelle Produkttrends

### ■ Sicherheit und Garantie

- falls Garantien notwendig, dann Beschränkung auf die Wesentlichen
- fondsgebundene Produkte ohne Garantie mit Sicherheitsbausteinen in der Kapitalanlage

### ■ Transparenz, Einfachheit und Komfort

- Angebot von „Komfort“-Varianten der Produkte, bei denen sich der Kunde um nichts kümmern muss
- Trend zu einfacheren (statischeren) Hybrid-Modellen, z.T. kombiniert mit dem Verzicht auf Garantiefonds (2-Topf statt 3-Topf-Hybridprodukte)

### ■ Einmalbeiträge

- Überlegungen zu marktnahen Produkten, insbesondere für **Einmalbeiträge**

### ■ Erschließung neuer Zielgruppen

- „Onlineability“ und Flexibilität der Produkte insbesondere für junge Leute („digitale Produkte“)
- **Fondsgebundene (und flexible) Rentenbezugsphasen**
  - u.a. auch Lösungen im Bereich des Betriebsrentenstärkungsgesetzes



# Ein Blick in die Gegenwart

## Was funktioniert eigentlich noch 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

# Innovative Produkte in der Altersvorsorge

## Agenda

**Ein Blick in die Vergangenheit**

**Ein Blick in die Gegenwart**

**Ein Blick in die Zukunft**

Inflationsschutz als Anlageziel?

Innovative Rentenbezugsphasen

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

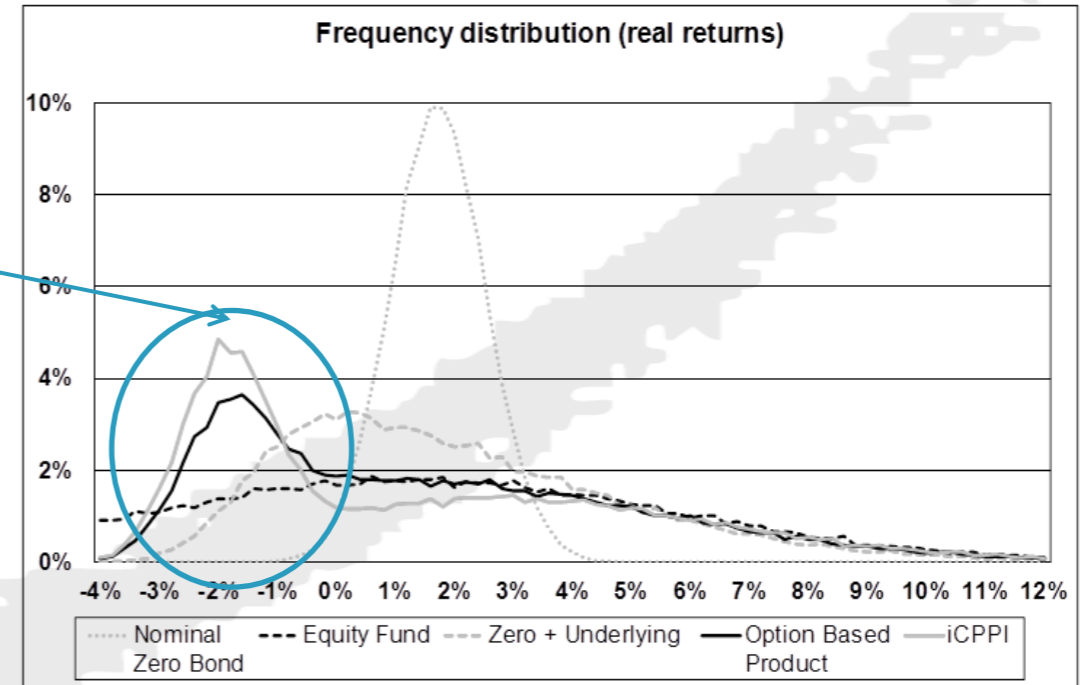
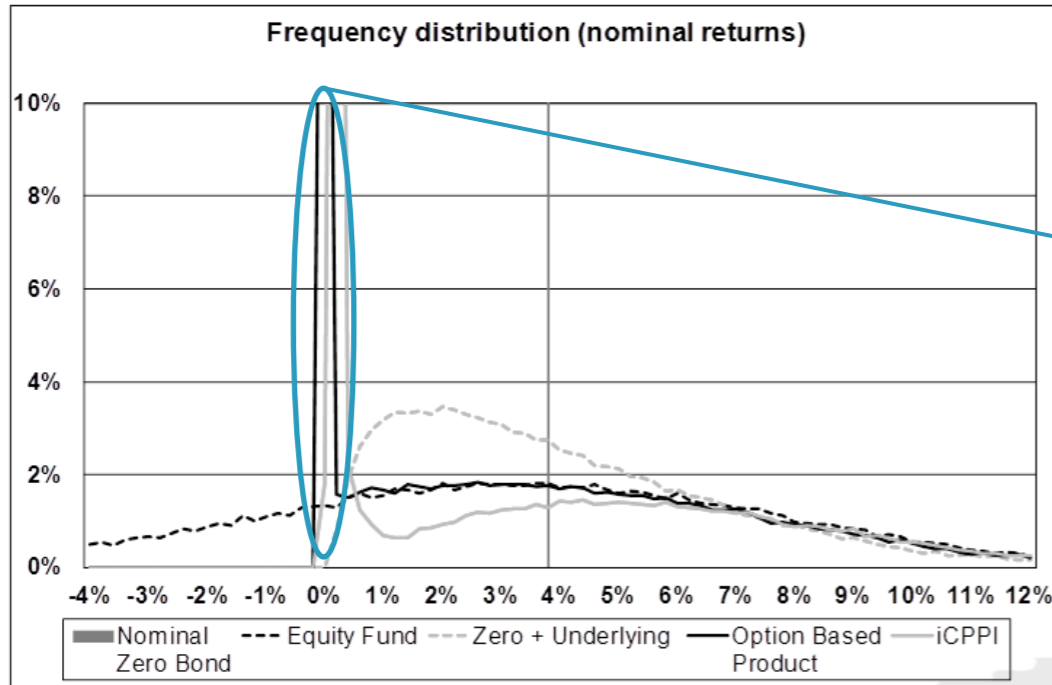
# Ein Blick in die Zukunft

## Inflationsschutz als Anlageziel?

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.

# Ein Blick in die Zukunft

## Inflationsschutz als Anlageziel?

Für eine reale Absicherung müssten wir unsere Produkte eigentlich modifizieren.

- Eine **garantierte Inflationsabsicherung** ist **nicht möglich**.
  - Verfügbarkeit der dafür nötigen Instrumente
  - bei laufenden Beiträgen zusätzlich: 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:

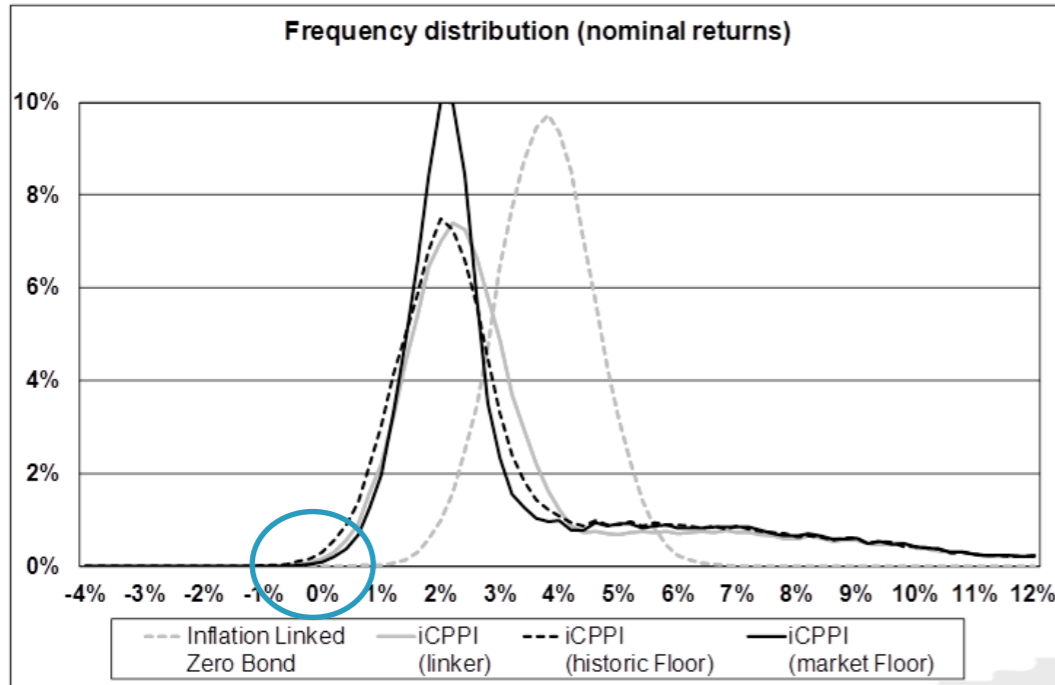
- **Nominale** Chance-Risiko-Profile
  - Graf, S., Kling, A. und Ruß, J. (2012). Financial Planning and Risk-return Profiles. *European Actuarial Journal*, 2(1): 77-104.
- **Inflationsadjustierte** Chance-Risiko-Profile (und alternative Produktideen)
  - Graf, S., Kling, A., Härtel, L., Ruß, J. (2014).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

# Ein Blick in die Zukunft

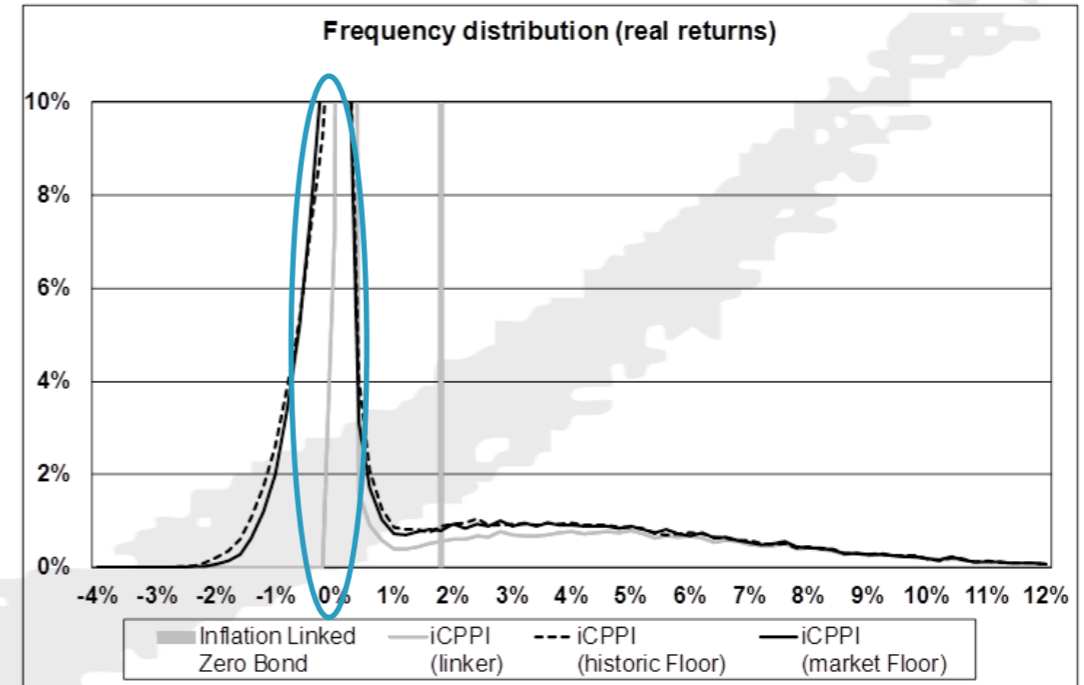
## Inflationsschutz als Anlageziel?

Beispielhafte Chance-Risiko-Profile für **modifizierte Produkte** unter Berücksichtigung von Inflation

### ■ Nominale Renditen



### ■ Reale Renditen



Durch einen Verzicht auf nominale Garantien wird das Erreichen eines Inflationsausgleiches wahrscheinlicher.

# Innovative Produkte in der Altersvorsorge

## Agenda

**Ein Blick in die Vergangenheit**

**Ein Blick in die Gegenwart**

**Ein Blick in die Zukunft**

Inflationsschutz als Anlageziel?

Innovative Rentenbezugsphasen

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

# Ein Blick in die Zukunft

## Innovative Rentenbezugsphasen

In der **Ansparphase** beobachten wir eine unglaublich **große Produktvielfalt**.

Für die **Rentenbezugsphase** besteht noch viel **Potenzial für Produktinnovationen**, z.B. in folgenden Bereichen:

### ■ Renten mit Fondsanbindung in der Rentenbezugsphase

- Heutige **Rentenversicherungen** bieten in der Regel in der Auszahlungsphase alle (ungefähr) dasselbe Chance-Risiko-Profil.
- Es besteht daher Bedarf an **Rentenversicherungen**, die weiterhin **Kapitalmarktpartizipation** zulassen und gleichzeitig gewisse Garantien bieten.

### ■ gesundheitsabhängige Renten

- *I will be 70 next birthday, am 6ft 6in, weigh 18.5 stone and have had high blood pressure for 15 years (I'm on the maximum daily dose of my drug). I have had malaria three times, cancer of the larynx five years ago and now have apnoea, which surgery in 1993 has relieved but not cured. So, I am a low health prospect, according to life offices. I agree. But let me seek an annuity – and hey presto! I am a normal life with an expectation in line with the standard tables.*

### ■ Annuity Pools

- Kalkulation ohne Sicherheitsmargen und Auslagerung des systematischen Risikos an die Kunden

### ■ flexible Renten

- Entnahmeplan mit Langlebigkeits-Airbag

# Innovative Produkte in der Altersvorsorge

## Agenda

Ein Blick in die Vergangenheit

Ein Blick in die Gegenwart

Ein Blick in die Zukunft

**Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften**

Kontaktdaten

Beratungsangebot

Bildnachweise

Formale Hinweise



# Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## Kontaktdaten

**Dr. Alexander Kling**

Partner

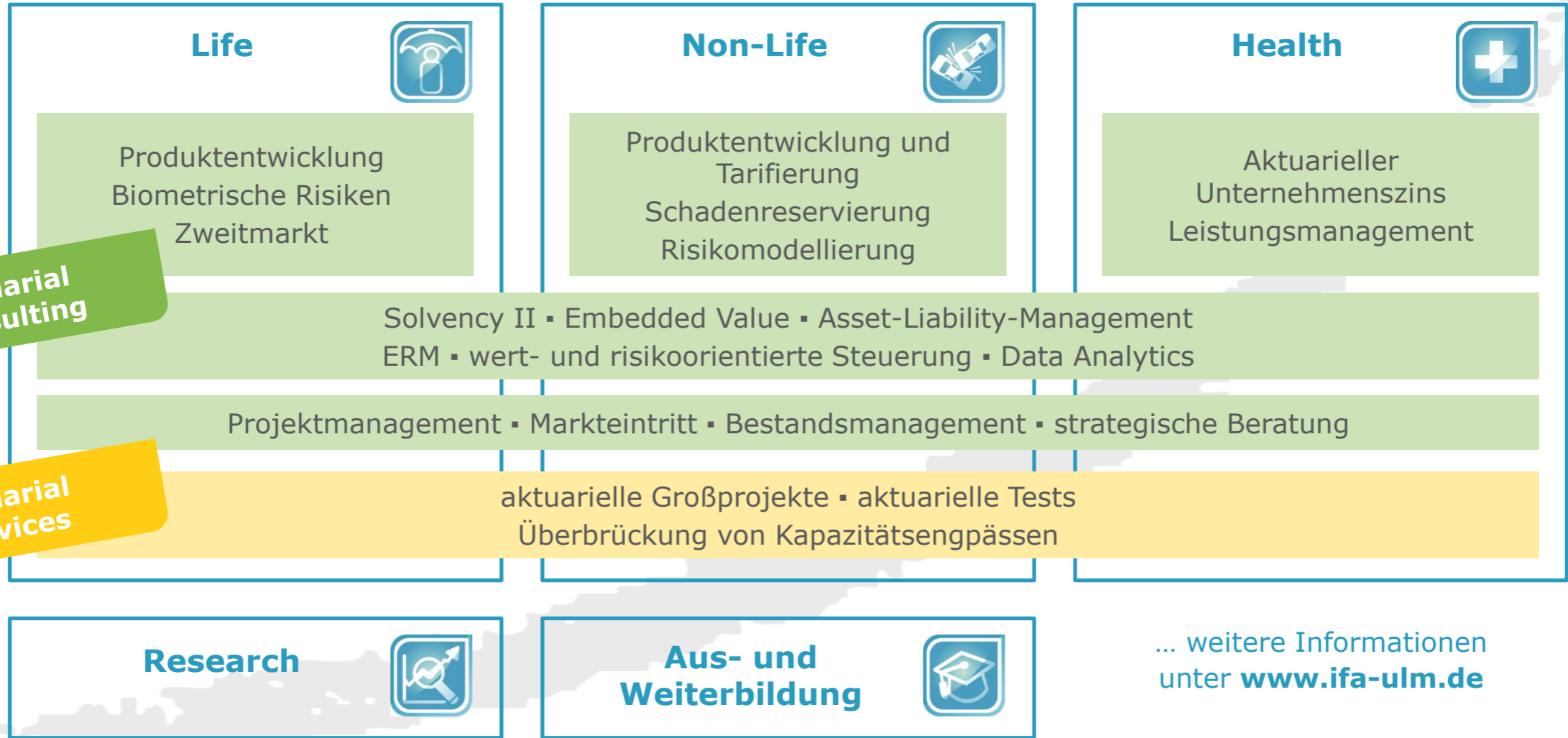
+49 (731) 20 644-242

[a.kling@ifa-ulm.de](mailto:a.kling@ifa-ulm.de)



# Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## Beratungsangebot



**Actuarial Consulting**

**Actuarial Services**

... weitere Informationen unter [www.ifa-uml.de](http://www.ifa-uml.de)

# Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## 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

- 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.