

Anforderungen an moderne Lebensversicherungsprodukte

Dr. Johannes Lörper

2. Juni 2015

Welche Anforderungen haben Kunden einer Lebensversicherung?

Klassische Garantien sind wertvoll, aber teuer

Solvenzoptimierte klassische Produkte

Kapitalmarktnahe Produkte

Biometrieprodukte

Fazit

Welche Anforderungen haben Kunden einer Lebensversicherung?

Klassische Garantien sind wertvoll, aber teuer

Solvenzoptimierte klassische Produkte

Kapitalmarktnahe Produkte

Biometrieprodukte

Fazit

Die wichtigsten Kundenbedürfnisse

Sicherheit: Kapitalerhalt
oder Verlustbegrenzung

Partizipation an
positiver Kapitalmarkt-
entwicklung



Individualisierung

Finanzielle
Absicherung von
Lebensrisiken

Welche Anforderungen haben Kunden einer Lebensversicherung?

Klassische Garantien sind wertvoll, aber teuer

Solvenzoptimierte klassische Produkte

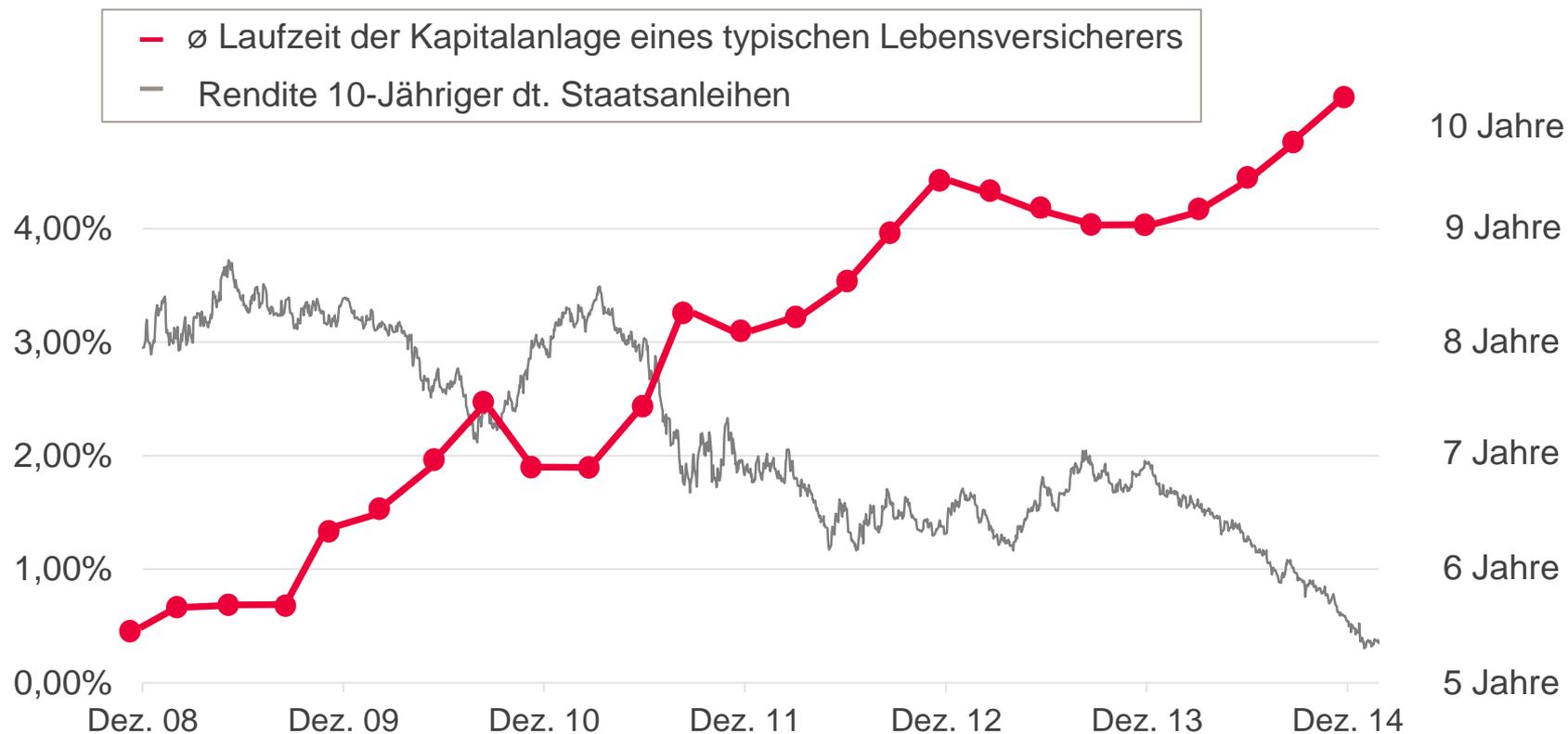
Kapitalmarktnahe Produkte

Biometrieprodukte

Fazit

Garantien verhindern Partizipation an steigenden Zinsen

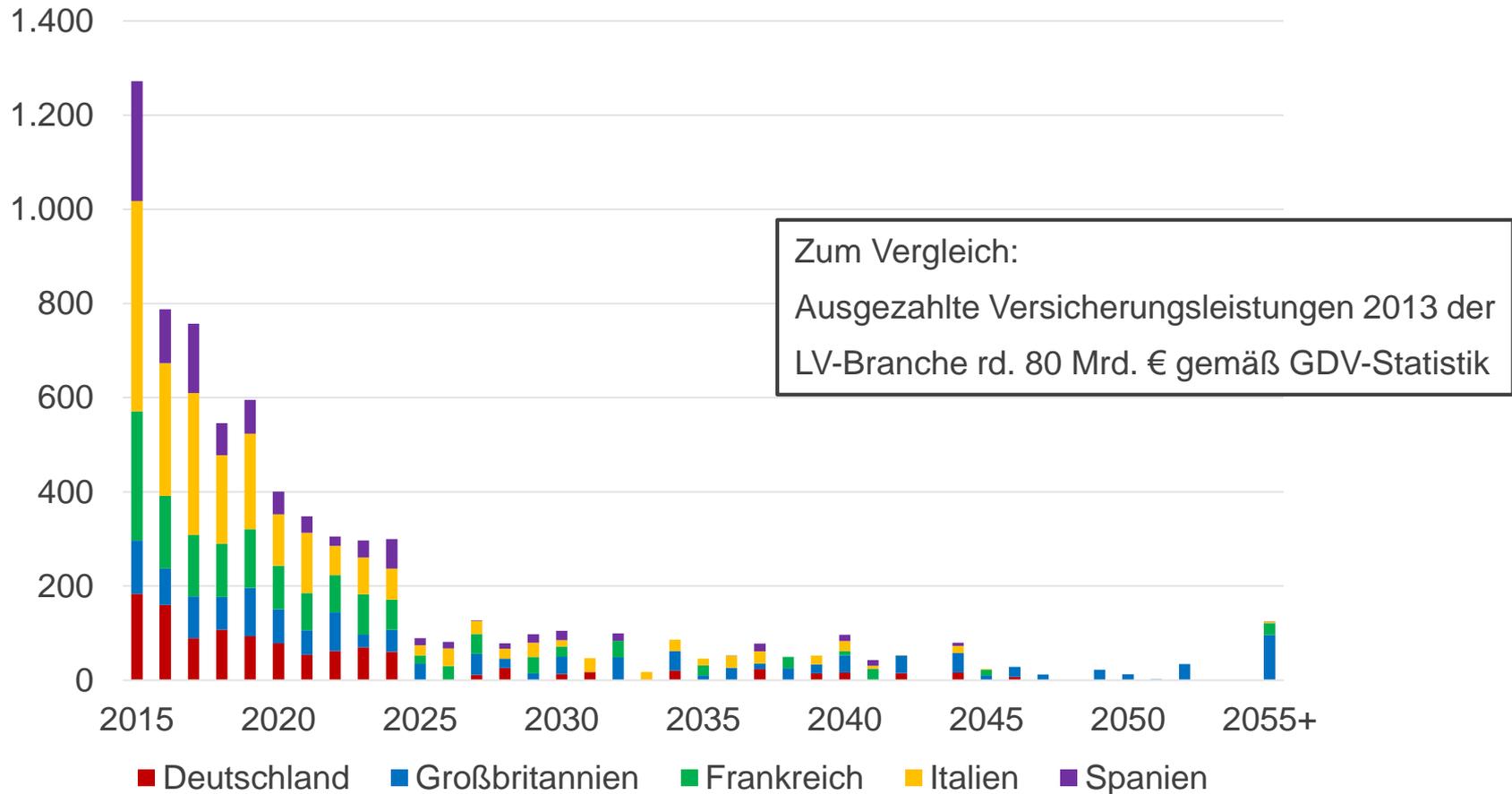
Aktivdurationsen werden systematisch verlängert



Klassische Garantien sind wertvoll, aber teuer

Ungesicherte Garantien sind immer problematisch – im heutigen Zinsniveau erst recht

Handelbarkeit von Staatsanleihen (Volumen in Mrd. €)



Quelle: Bloomberg

Balkenhöhe entspricht der im jeweiligen Jahr fälligen Nominale der Staatsanleihen der genannten EU-Länder (Währungsnuméraire EUR),

Klassische Garantien sind wertvoll, aber teuer

Einfache solvenzoptimierende Maßnahmen können Unternehmen bereits jetzt ergreifen

Rechnungszins < Höchstrechnungszins, z.B. 0 %

Anpassungsmöglichkeit für den Rechnungszins bei optionalen Leistungserhöhungen (z.B. Dynamik)

Abschnittsgarantien: z.B. Rentenbeginn als neuen Abschnitt festlegen

Stärkung der Schlussgewinnbeteiligung anstelle von Zuteilung laufender Überschussanteile

Einführung einer Schlussüberschussbeteiligung im Rentenbezug

Evtl. nur nach Gesetzesänderung möglich: Anpassungsklauseln bei nachhaltig niedrigem Zins

Welche Anforderungen haben Kunden einer Lebensversicherung?

Klassische Garantien sind wertvoll, aber teuer

Solvenzoptimierte klassische Produkte

Kapitalmarktnahe Produkte

Biometrieprodukte

Fazit

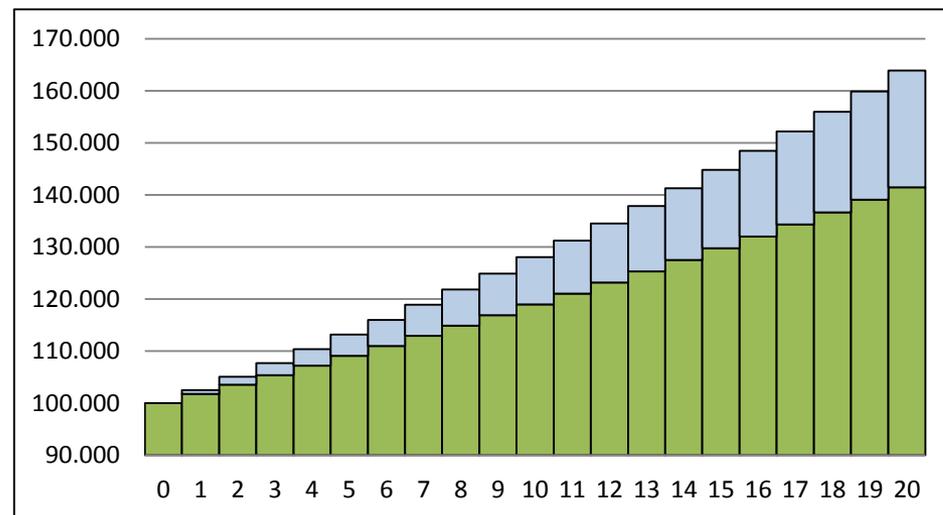
Anstelle einer jährlichen Mindestverzinsung ...

Klassik:

- Garantiezins = Höchstrechnungszins = 1,75 % pro Jahr auf Sparbeitrag
- verursachungsorientierter Überschussbeteiligung dem Grunde nach

Beispiel

- Einmalbeitrag 100.000 €,
1,75 % Garantiezins pro Jahr,
Laufzeit 20 Jahre
-> Garantieleistung 141.178 €
- Überschussbeteiligung
in Höhe einer **fiktiven**
Gesamtverzinsung von 2,5 %



(ohne Kosten und Biometrie)

... könnte eine endfällige Garantie stehen (I/II)

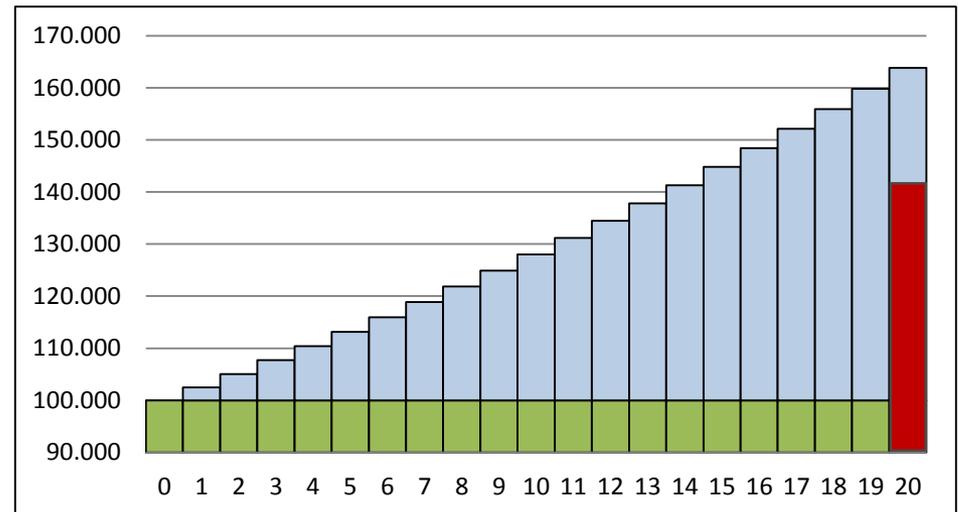
Grundkomponente: Klassische kapitalbildende Lebensversicherung mit

- Garantiezins $x \% \geq 0$ pro Jahr auf Sparbeitrag
- verursachungsorientierter Überschussbeteiligung dem Grunde nach
- **Zusatzkomponente:** Nominale Garantie zum Ende der Aufschubdauer eines Mindestbetrags (bspw. **Bruttobeitrag**), die einer **durchschnittlichen** Verzinsung der Sparbeiträge von $y \% \geq x \%$ p. a. entspricht

Beispiel 1

- Einmalbeitrag 100.000 €,
0 % Garantiezins pro Jahr,
Laufzeit 20 Jahre
- Überschussbeteiligung
in Höhe einer **fiktiven**
Gesamtverzinsung von 2,5 %

+ Zusatz:
Mindestleistung 141.478 €



(ohne Kosten und Biometrie)

... könnte eine endfällige Garantie stehen (II/II)

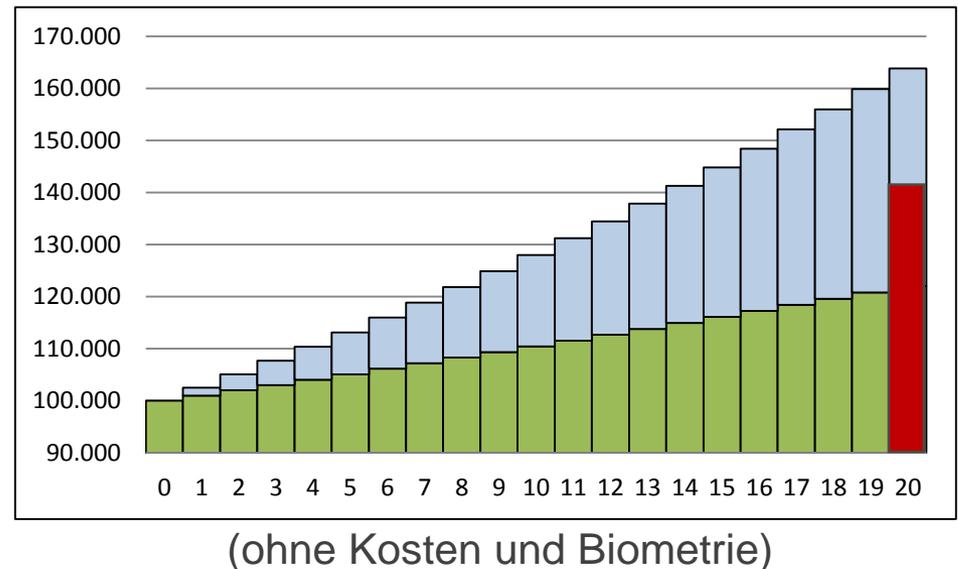
Grundkomponente: Klassische kapitalbildende Lebensversicherung mit

- Garantiezins $x \% \geq 0$ pro Jahr auf Sparbeitrag
- verursachungsorientierter Überschussbeteiligung dem Grunde nach
- **Zusatzkomponente:** Nominale Garantie zum Ende der Aufschubdauer eines Mindestbetrags (bspw. **Bruttobeitrag**), die einer **durchschnittlichen** Verzinsung der Sparbeiträge von $y \% \geq x \%$ p. a. entspricht

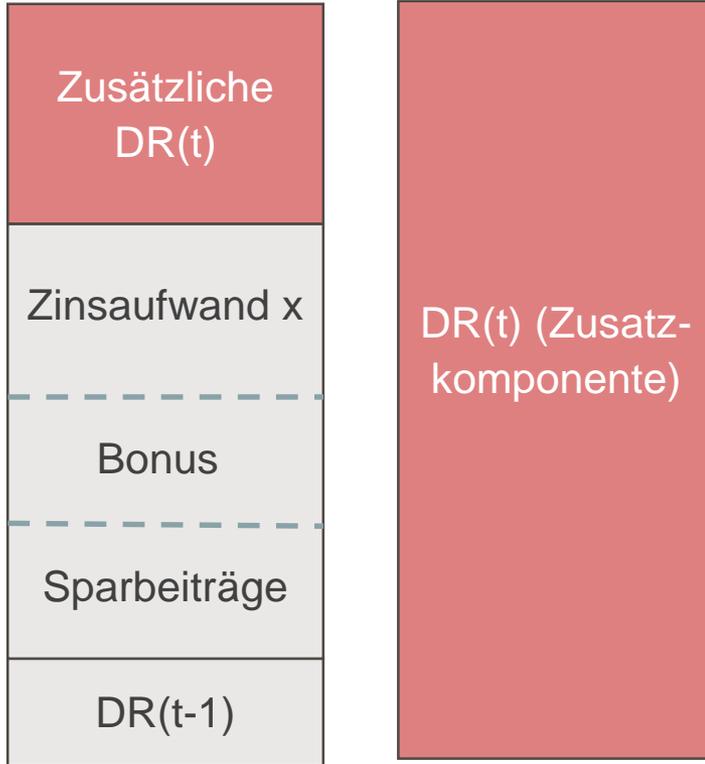
Beispiel 1

- Einmalbeitrag 100.000 €,
1 % Garantiezins pro Jahr,
Laufzeit 20 Jahre
- Überschussbeteiligung
in Höhe einer **fiktiven**
Gesamtverzinsung von 2,5 %

+ Zusatz:
Mindestleistung 141.478 €



Bilanzierung der Grund- und Zusatzkomponente



- Bewertung der Grundkomponente mit dem gewählten Rechnungszins (prospektive Methode)
 - Prospektive Deckungsrückstellung für Zusatzkomponente
- ➔ Analogie zur Herdereserve: Da bereits Deckungsrückstellung für ein alternatives Leistungsversprechen vorliegt, ist die Deckungsrückstellung nur um die positive Differenz zu erhöhen

Quelle: GDV

Ansatz unterschiedlicher Rechnungszinsen zur Bewertung eines Vertrags

Überschussbeteiligung

§ 153 VVG

- (1) Dem Versicherungsnehmer steht eine Beteiligung an dem Überschuss und an den Bewertungsreserven (Überschussbeteiligung) zu,
- (2) Der Versicherer hat die Beteiligung an dem Überschuss nach einem verursachungsorientierten Verfahren durchzuführen;

Begründung

- Für die Ermittlung des Überschusses sind die entsprechenden handelsrechtlichen Vorschriften maßgebend
- Für die Verwendung des ermittelten Überschusses zu Gunsten der Gesamtheit der Versicherten bleibt es bei den Regelungen des § 81c VAG

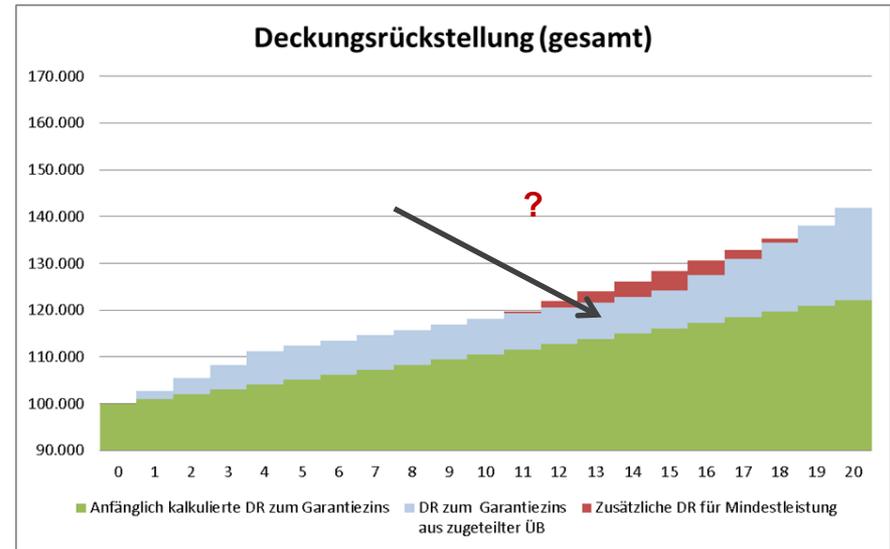
- Handelsrechtliche Vorschriften sind einzuhalten
- § 81c VAG und MindZV: Höhe der Überschussbeteiligung für das Kollektiv
- Mindestens: 90 % der Kapitalerträge abzüglich rechnungsmäßiger Zinsaufwand
- Individuell: Verursachungsorientierte Schlüsselung

Produktidee erfüllt diese Bedingungen. Insb. kein Ausschluss der Überschussbeteiligung im Sinne von § 153 VVG, falls VN bei ungünstigen Entwicklungen nur die Mindestleistung aus der Zusatzkomponente erhält

Rückkauffähigkeit der Zusatzgarantie?

§ 169 Abs. 3 VVG

Der Rückkaufswert ist das nach anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik **mit den Rechnungsgrundlagen der Prämienkalkulation zum Schluss der laufenden Versicherungsperiode berechnete Deckungskapital; ...**



- Bewertung der endfälligen Garantie mittels anerkannter versicherungsmathematischer Verfahren
- Keine laufende Garantie eines Rückkaufswerts erforderlich
- Deckungsmittel, die der Absicherung einer endfälligen Garantie dienen, müssen nicht rückkauffähig gestaltet werden

Zwischenfazit

- Rechtsgutachten* bestätigt:
 - Das solvenzoptimierte Produktkonzept entspricht den Rahmenbedingungen des § 153 Abs. 1 VVG
 - Es kann eine rein endfällige Zusatzgarantie gewährt werden. Es ist möglich, eine solche als nicht rückkaufsfähig auszugestalten
- IDW bestätigt, dass die höhere der beiden Deckungsrückstellungen zu passivieren ist

*Gutachten der Universität Mannheim, Fakultät für Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre, im Auftrag des GDV

Vorschlag der DAV: ein zweistufiger Höchstrechnungszins

Initialer Höchstrechnungszins

- für die ersten 15 Jahre
- Bereits zu Beginn durch Kapitalanlagen in tiefem und liquidem Markt bedeckbar
- 5-Jahres-Mittel der Null-Kupon-Euro-Zins-Swap-Sätze der Deutschen Bundesbank mit der Laufzeit 10 Jahre mit
 - Sicherheitsabschlag 30 %
 - Rundung auf 0,25 %

Finaler Höchstrechnungszins

- ab dem 16. Jahr
- Langfristige Zinsannahme in Höhe des langfristigen Zinssatzes (Ultimate Forward Rate) von Solvency II (EIOPA, vermutlich 4,2 %)
- Sicherheitsabschlag 50 %
- Rundung auf 0,25 %
- Begrenzung durch den initialen Höchstrechnungszins

Welche Anforderungen haben Kunden einer Lebensversicherung?

Klassische Garantien sind wertvoll, aber teuer

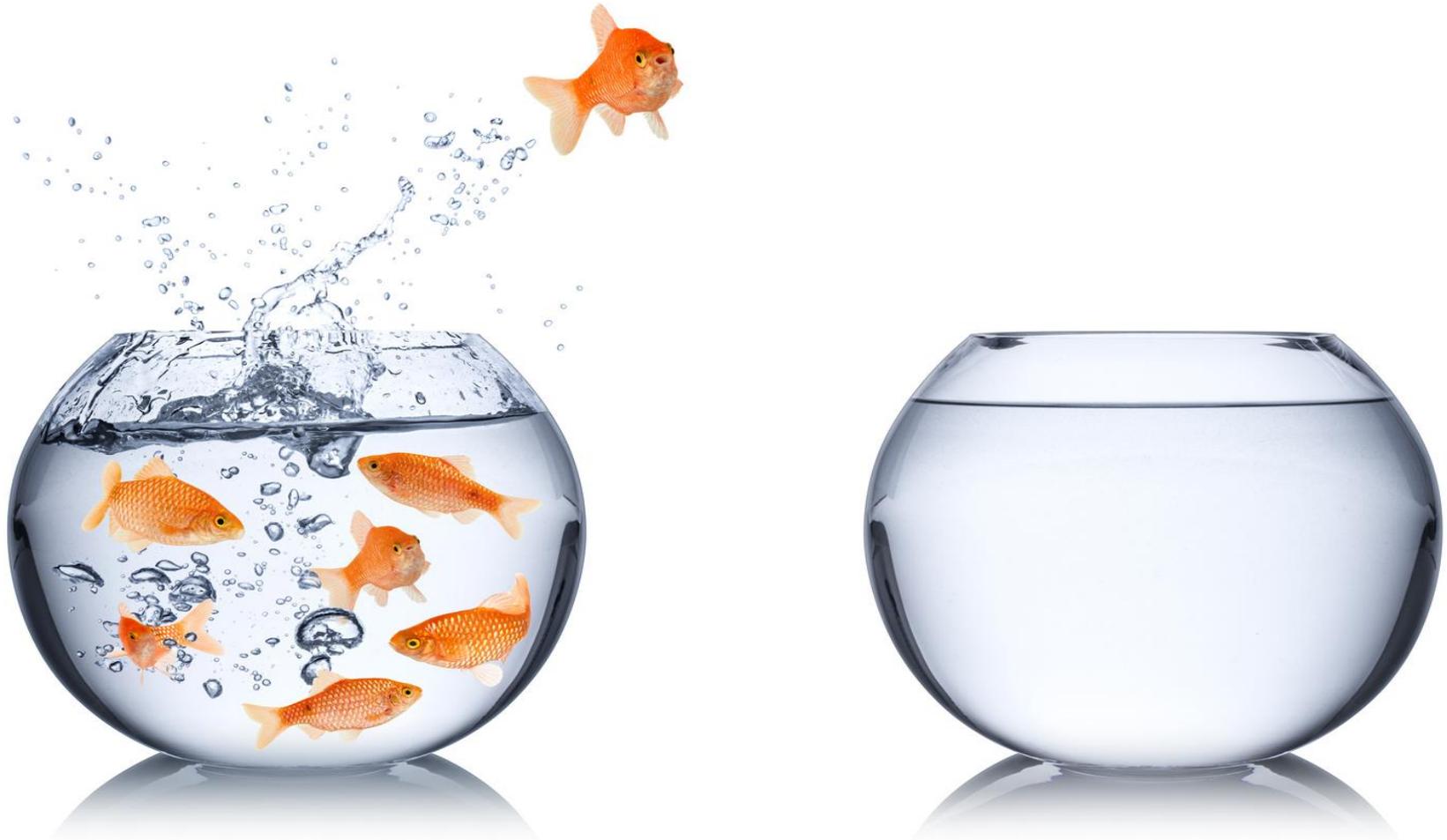
Solvenzoptimierte klassische Produkte

Kapitalmarktnahe Produkte

Biometrieprodukte

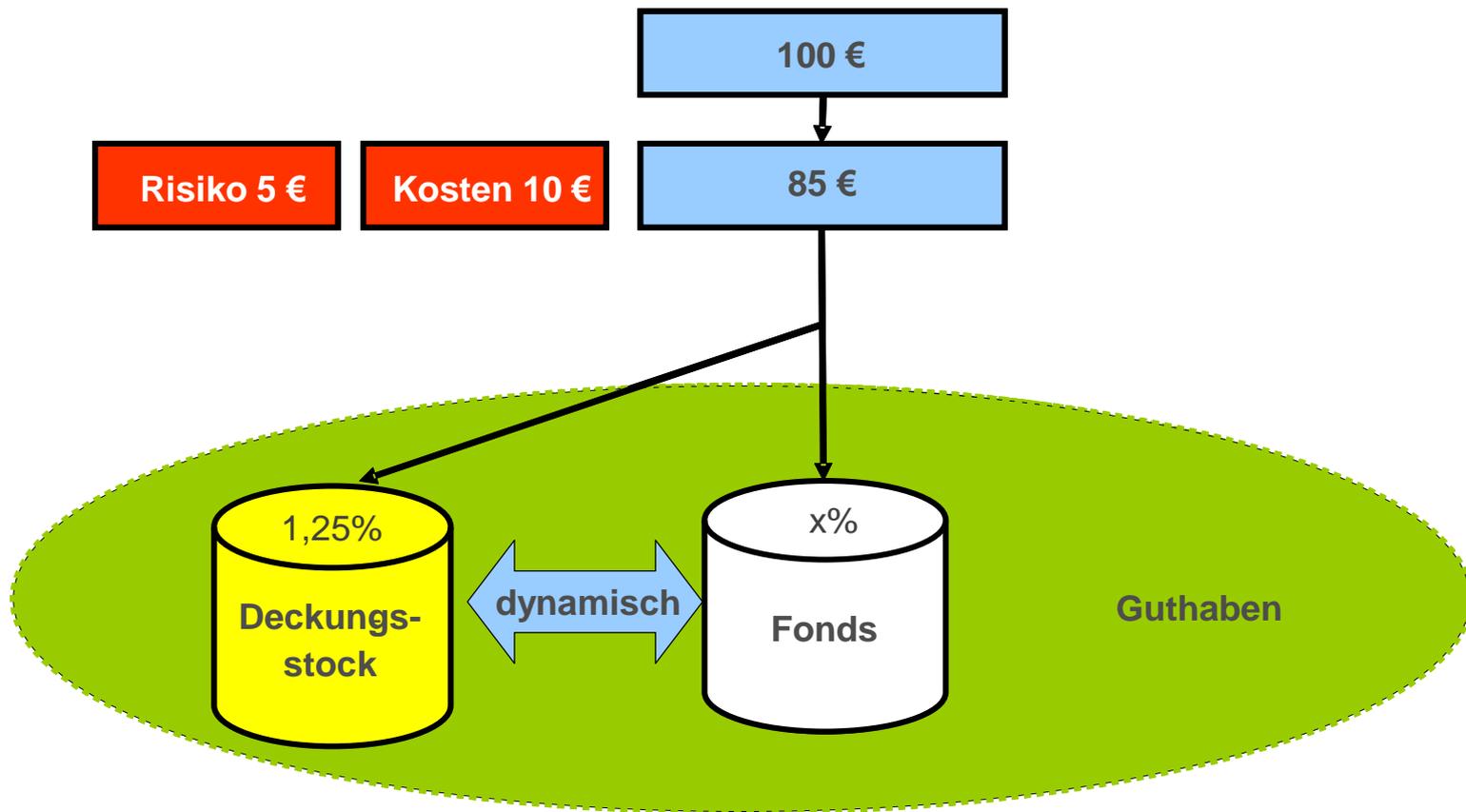
Fazit

Kundenwunsch nach Individualisierung wird auch von Verbraucherschützern oft geäußert

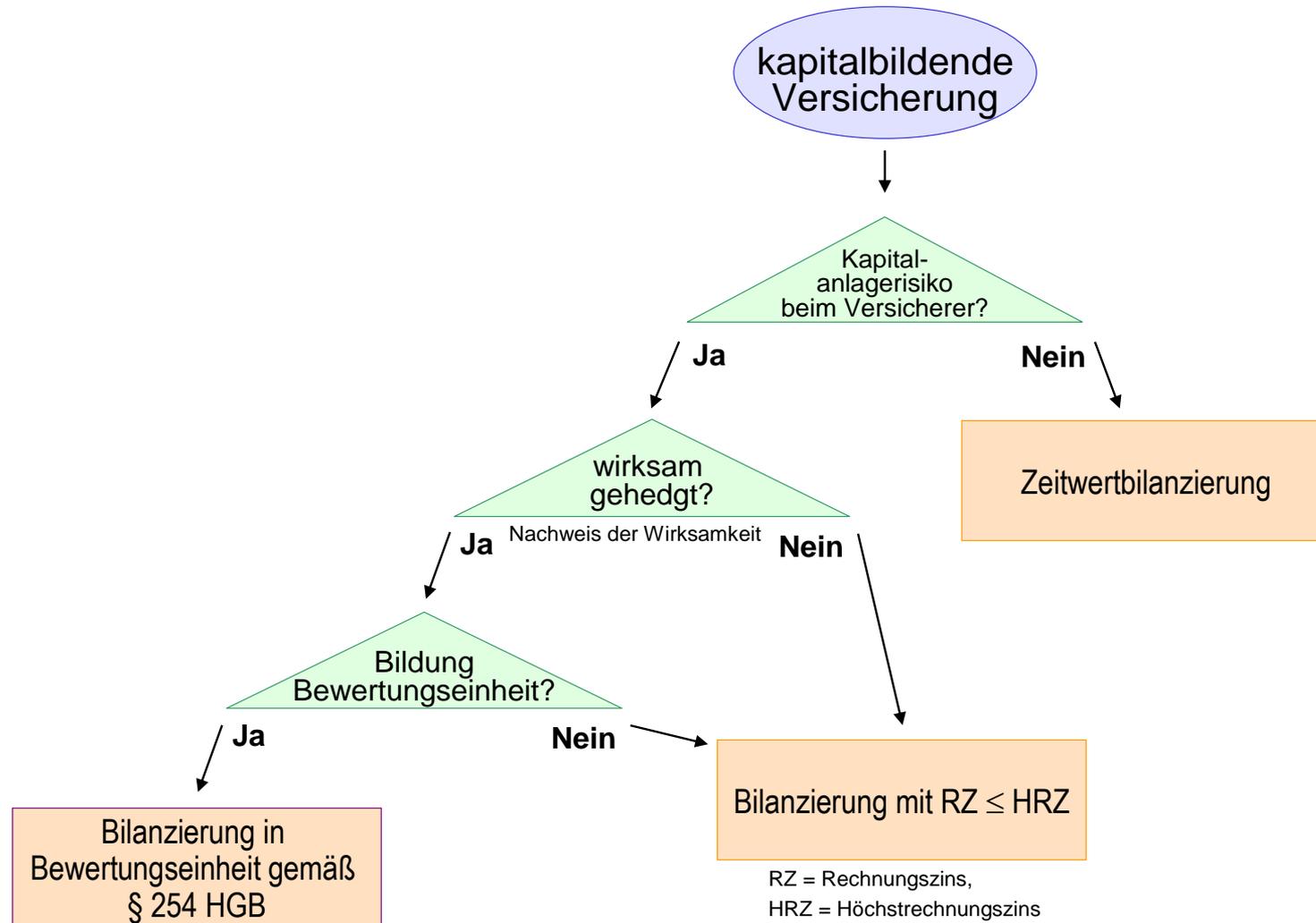


Sind Hybridprodukte eine Lösung?

Beispiel: vereinfachte Darstellung der Beitragsaufteilung während der Laufzeit und Garantierfüllung bei einem dynamischen 2-Topf Hybrid

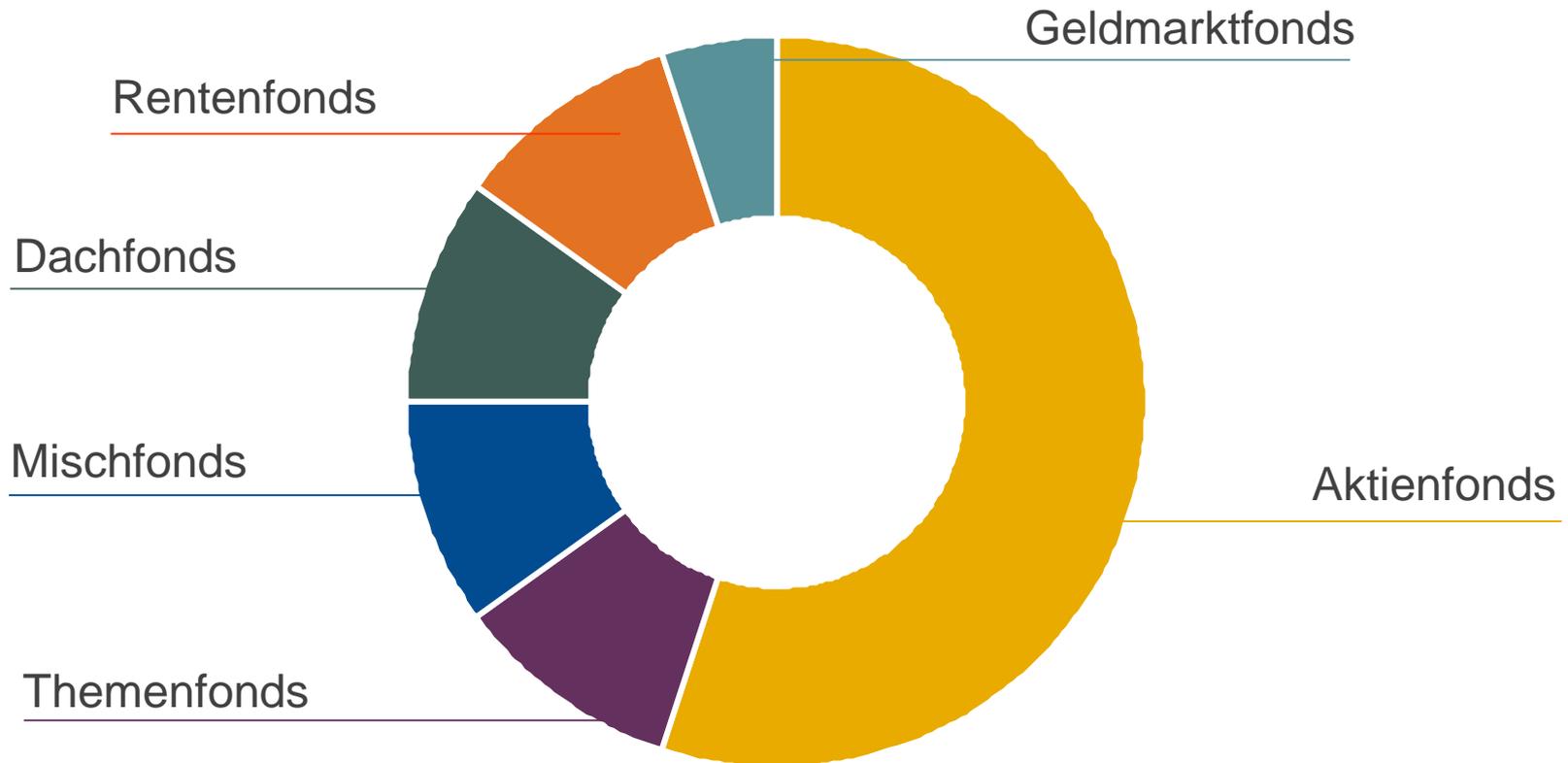


Moderne Garantieprodukte müssen im HGB wirtschaftlich sinnvoll abgebildet werden können. Umsetzung über VAG-Novelle und ergänzende Rechtsverordnung



Fondsgebundene Versicherungen bieten durch Ablaufmanagement oder mögliche Fondswechsel ebenfalls Sicherheit

Fondsuniversum einer fondsgebundenen Versicherung



Erweiterung zu „prozeduralen“ Garantien?

Welche Anforderungen haben Kunden einer Lebensversicherung?

Klassische Garantien sind wertvoll, aber teuer

Solvenzoptimierte klassische Produkte

Kapitalmarktnahe Produkte

Biometrieprodukte

Fazit

Bei einer privaten Rentenversicherung profitieren Kunden von Vererbungseffekten im Kollektiv

Ein Kunde möchte einen Einmalbeitrag zugunsten einer sofortbeginnenden Rentenzahlung anlegen

ewige Rente

Verzinsung

„Ich habe zu sparsam gelebt und hinterlasse sehr viel“

Auszahlungsplan

Verzinsung

Kapitalverzehr

„Ich lebe noch, mein Konto ist leer“

**Renten-
versicherung**

Verzinsung

Kapitalverzehr

Vererbung

„Ich habe gut gewirtschaftet“

Die Bedeutung der Vererbungseffekte wächst mit sinkendem Zins (und steigendem Eintrittsalter)

Beispielrechnung*:

Eintrittsalter	Zins	Ewige Rente		Auszahlungsplan		Leibrente
65 Jahre	5%	5.000 €	+ 13%	5.626 €	+ 34%	7.544 €
65 Jahre	3,5%	3.500 €	+ 27%	4.445 €	+ 44%	6.404 €
65 Jahre	1,25%	1.250 €	+ 134%	2.919 €	+ 66%	4.842 €

↑
Kapitalverzehr
↓

↑
Vererbung
↓

75 Jahre	5%	5.000 €	+ 22%	6.107 €	+ 68%	10.260 €
75 Jahre	3,5%	3.500 €	+ 43%	5.000 €	+ 82%	9.105 €
75 Jahre	1,25%	1.250 €	+ 184%	3.545 €	+ 111%	7.469 €

*Anfangskapital 100.000 €; jährliche nachschüssige Zahlung; Nettobetrachtung; Auszahlungsplan bis 110 J.; Beginnstermin: 1.1.2015; Rechnungszins 1,25%

Gesetzliche Absicherung bei Berufsunfähigkeit nicht ausreichend

Rentenarten alter Prägung (BU / EU) für Jahrgänge ab 1961 durch Erwerbsminderungsrente (EM) ersetzt

- **Arbeitsfähigkeit von mindestens 6 Stunden täglich**
Keine Erwerbsminderung
- **Arbeitsfähigkeit von mindestens 3 und höchstens 6 Stunden täglich**
Teilweise Erwerbsminderung Halbe EM-Rente
- **Arbeitsfähigkeit von weniger als 3 Stunden täglich**
Volle Erwerbsminderung Volle EM-Rente
- **Berufsschutz aufgehoben:** Verweisung auf alle üblichen Berufe am Arbeitsmarkt (abstrakte Verweisung) möglich
- **Durchschnittliche Rentenhöhe** bei voller EM in 2013 ca. 700 €*

Echter Berufsschutz nur privat versicherbar

*Quelle: Deutsche Rentenversicherung, statistische Analysen

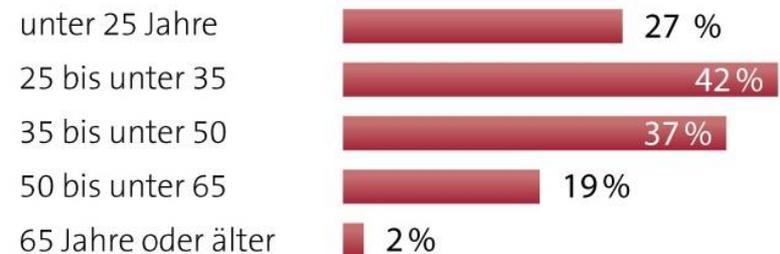
Invaliditätsdeckungen sind daher ein Zukunftsmarkt für Versicherer

Verbreitung der Berufsunfähigkeitsversicherung bisher gering

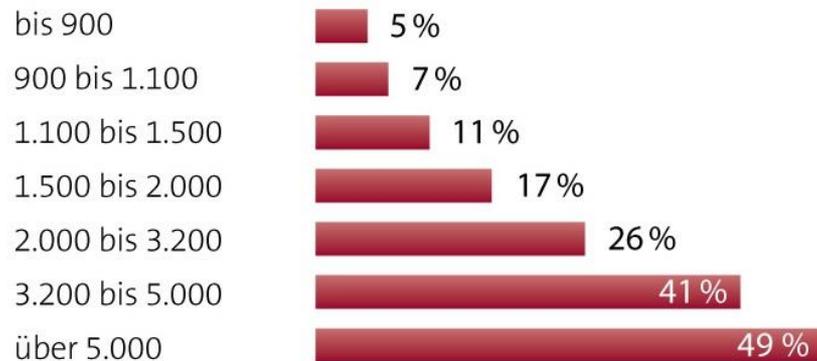
... Haushaltstyp



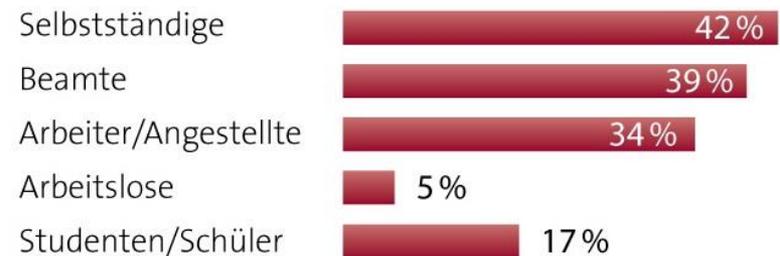
... Alter des Haupteinkommensbeziehers



... Haushaltseinkommen (Euro pro Monat, netto)



... sozialer Stellung des Haupteinkommensbeziehers



Quelle: GDV, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS 2013) des Statistischen Bundesamtes

Welche Anforderungen haben Kunden einer Lebensversicherung?

Klassische Garantien sind wertvoll, aber teuer

Solvenzoptimierte klassische Produkte

Kapitalmarktnahe Produkte

Biometrieprodukte

Fazit
