

# Zukunft der Lebensversicherung – Quo vadis? Ein Beitrag zur Strategiediskussion

Dr. Robert Bahnsen  
DAV vor Ort / qx-Club, 13. August 2024

# Heute bei Ihnen



**Dr. Robert Bahnsen**  
Partner

Aktuar (DAV), CERA

Tel. +49 711 9881 10354

Mobile +49 160 939 10354

Email [robert.bahnsen@de.ey.com](mailto:robert.bahnsen@de.ey.com)

# Agenda

## Teil 1

- Perspektive des Lebensversicherers
- Perspektive des Kunden (ohne Smartphone)
- Perspektive des Kunden (mit Smartphone)

## Teil 2

- Lösungsmodule



# Perspektive des Lebensversicherers

- ZZR überstanden
- Stille Lasten aussitzen
- Rückkehr der Festverzinslichen Wertpapiere(?)
- Immobilien
- ESG
- Vertriebskosten
- 1% / Revival der Bruttobeitragsgarantie?
- Fokusgruppe / Reform der privaten Altersvorsorge\*
  - Altersvorsorgedepot
  - EUR 3.500 steuerfrei
  - FRV ohne Garantien in der Aufschubphase
  - 80 % Beitragsgarantie, auch rückwirkend statt 100%
- Bestandsmigration als Lebensaufgabe?



\*Quelle: 24.7.2024: [VW heute](#)

## Perspektive des Kunden (ohne Smartphone)

- Stornoquoten
- Neugeschäft
- Wie hältst Du es mit Garantien? Sicherheit versus Rendite
- Signale aus der Politik zu Garantien?
- Wie sicher ist meine Altersvorsorge?
  - Ausfinanzierungsgrad DAX-Pensionswerke: 84% (Quelle: [WTW](#), 30.7.2024)
- Deutschlandfonds
- Generationenkapital
- Bedarfsdeckung für Altersvorsorge
- Bedarfsdeckung für biometrische Risiken
- Lebenszyklusberatung



## Perspektive des Kunden (mit Smartphone)

- Onlineerlebnisse als Kunde
- Onlineerlebnisse bei Finanzdienstleistungen
  - Benchmark: ETF-Sparplan MSCI World per Handy vom Sofa aus
  - [UBS Global Investment Returns Yearbook 2024](#):
    - Im Schnitt 6,5 % p.a. reale Rendite für Aktien US seit 1900
    - Im Schnitt 4,3 % p.a. reale Rendite für Aktien World ex US seit 1900
    - Im Schnitt 5,1 % p.a. reale Rendite für Aktien World seit 1900 (Quelle: [WELT](#), 4.3.24)
- Kundenschnittstelle, Ökosysteme und Allfinanz
- Rolle des Beraters



## Teil 2: Lösungsmodulare

- Strategische Ausrichtung:
  - Spezifische SWOT-Analyse in Abhängigkeit von:
    - Spezialisierung vs. Vollsortimenter
    - Eigentümerstruktur
- Investmentprozess: Sicherungsvermögen vs. Fondsgebundene
- Produktdesign
- Operations
- Vertriebswege/Omnikanal
- Daten
- Vertrauen



# Investmentprozess: Sicherungsvermögen vs. Fondsgebundene

- Kollektives Sparen: One size fits all vs. Individuelle Konten & Strategien
- Fondsgebundene in Rentenphase? z.B. Lifetime FRV statt starrem Rentenübergang
- Performance Kapitalanlagen: Beyond ETF MSCI World?!
  - ▶ Illiquiditätsprämie
  - ▶ Infrastruktur, Renewables, Alternatives





# Investmentprozess: Infrastruktur und Renewables – Lebenszyklus-Berater



# Produktdesign

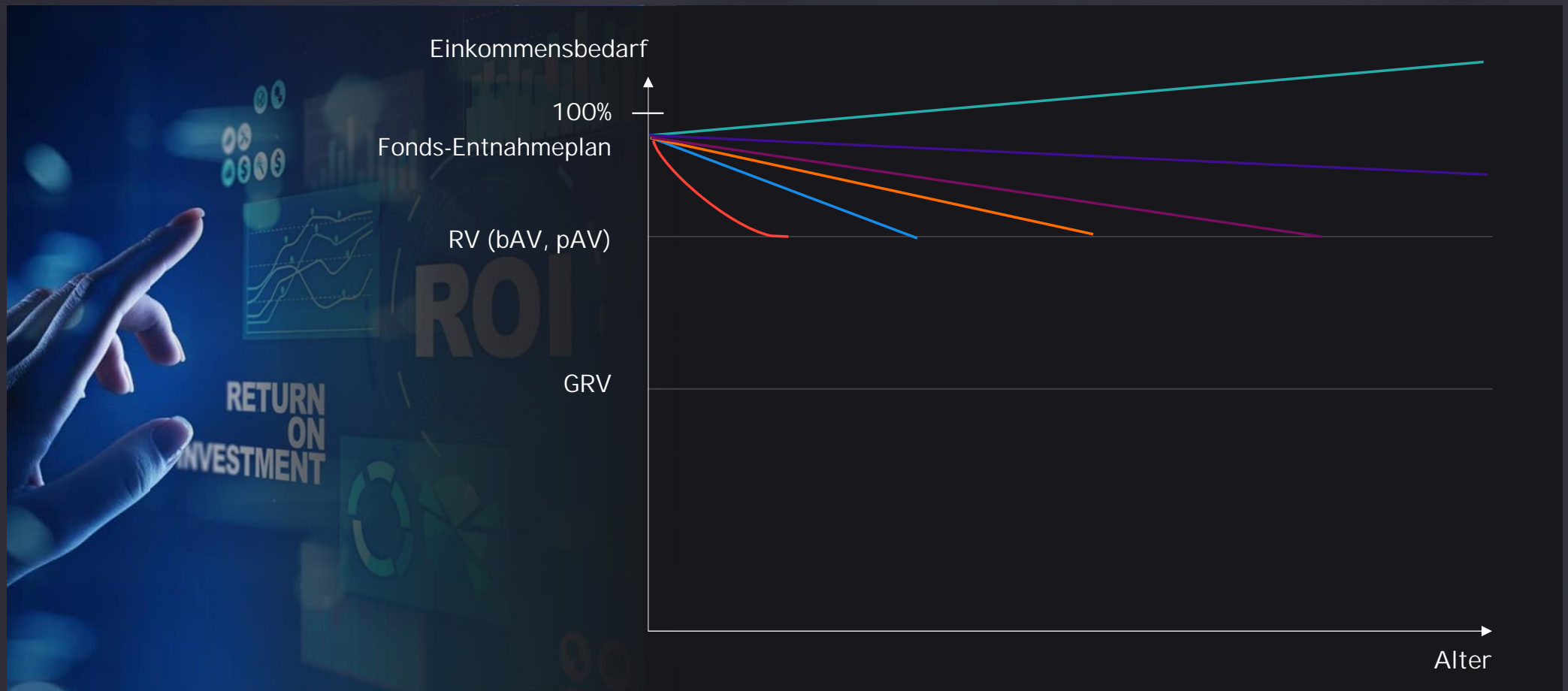


- Sind einfachere Produkte die Lösung?
- Produktdifferenzierung
  - Lebenslanges sicheres Einkommen als USP
  - Bezahlbare biometrische Deckung für (fast) alle Bevölkerungsgruppen (Protection gap)

## Lebenslanges sicheres Einkommen als USP?

- Mit welcher Annahme zum Endalter unternimmt man seine Ruhestandsplanung?
- Antwort:
  - 85 Jahre
  - Dann lässt sich ganz einfach rechnen, z.B. für das Alter 49 Jahre:
    - 18 Jahre bis zum Ruhestand
    - 18 Jahre bis zum Tod
- Quelle: Volker Looman, FAZ 13.2.2024

# Bedarfshierarchie: lebenslange Rente als USP



# Lebenslanges sicheres Einkommen als USP!



## Abschätzung des Marktpotentials für Rentenbezugsphase:

Babyboomer-Generation: ca. 1 Mio. p.a.

Annahme: Abdeckung von 20% des Lebensstandards (Inflationsschutz durch Überschussbeteiligung)

Verrentungskapital: 100.000€ pro Person

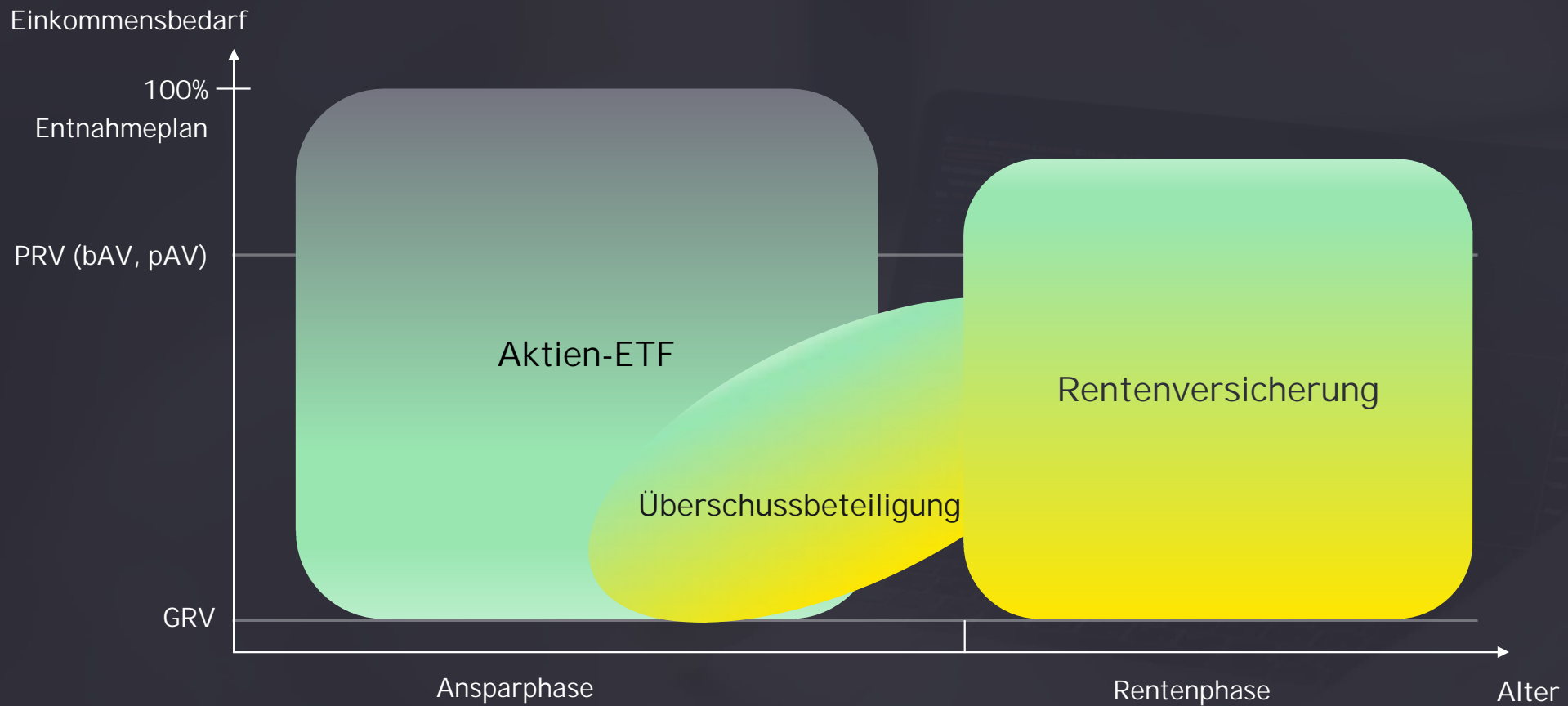
Riesiges Marktpotential: 100 Mrd. p.a.

Lebenslange Rente als USP ggü. anderen Finanzanbietern

Höhe der Rente nach Überschussbeteiligung als Wettbewerbsfaktor innerhalb der Lebensversicherung



# Zusammenfassung Sparprozess



# Operations

- Standardsoftware für Bestandsverwaltung



- Nearshore/Offshore



- Smartphonefähigkeit



# Omnikanal/Daten/Vertrauen



- Vertriebswege/Omnikanal
  - CRM-Software
  - GenAI
  - Allfinanz



- Daten
  - AppleID und Allfinanz
  - Datenschutz und Preise
  - Dynamic Pricing und Smart Underwriting



- Vertrauen





# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



**Dr. Robert Bahnsen**  
Partner

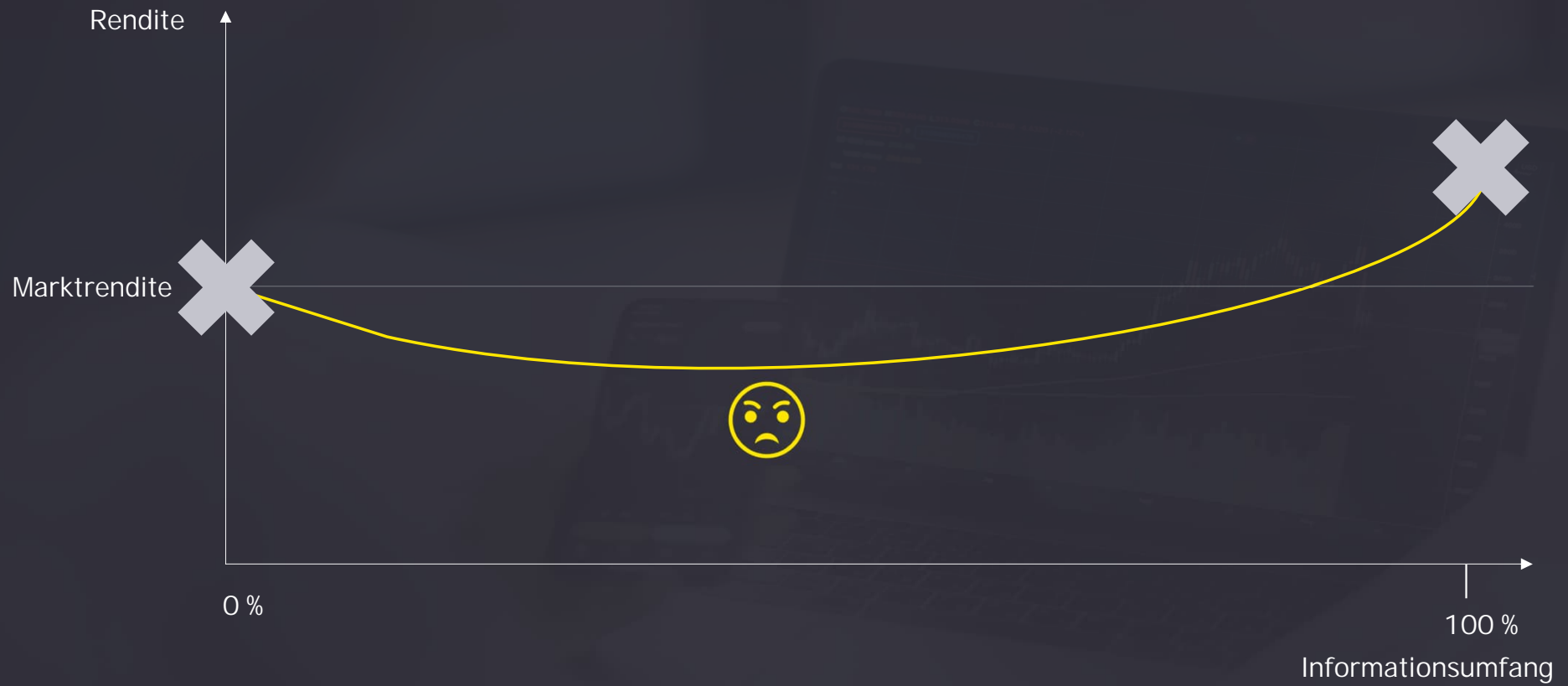
Aktuar (DAV), CERA

Tel. +49 711 9881 10354

Mobile +49 160 939 10354

Email [robert.bahnsen@de.ey.com](mailto:robert.bahnsen@de.ey.com)

# Backup: Marktrendite versus Informationsumfang



## Backup: Image der Lebensversicherung: Ist

### Stimmen einer nicht-repräsentativen Schwarmintelligenz (U30):

- Private Rentenversicherung tolerierbar, Gesetzliche Rentenversicherung sehr schlecht
- Lebensversicherung schon besser, noch verlässlich, dass Geld da ist im Leistungsfall
- Abzocke, zu hohe Kosten
- Besser selbst privat anlegen, ETF kostet weniger
- Anheben des Höchstrechnungszinses motiviert wieder mehr
- Viele Vertriebler, die versuchen, Produkte zu verkaufen
- Nie Gedanken gemacht, ein LV-Produkt abzuschließen
- Wenn Familie, dann Risikolebensversicherung abschließen
- Eher betriebliche Altersvorsorge als Rentenversicherung abschließen, gesetzliche Rentenversicherung wird für uns knapp, wird nicht mehr zum Leben reichen
- Privat investieren in ETFs



## Backup: Image der Lebensversicherung: Wunsch

### Stimmen einer nicht-repräsentativen Schwarmintelligenz (U30):

- Lebensversicherer werden unterschätzt
- Deutsche Lebensversicherer sind breit aufgestellt, was gut ist, Image sollte besser sein
- Produkte sollten transparenter sein, was das Image verbessern sollte
- 70 Seiten Vertragsbedingungen sehen veraltet aus, lieber per App
- Aktueller Status der LV sollte durch App abrufbar sein, analog Kontostand
- Statt pauschaler Ablehnung besser Vergleich von Lebensversicherungen durchführen, z.B. bei Check24
- Gar nichts
- Kosten niedriger
- Bei Vertragsabschluss würden mich versteckte Kosten nervös machen
- Laufende Verfügbarkeit des Status wirkt beruhigend, ich weiss, wo mein Geld ist
- Verwaltungskosten durch Digitalisierung und Automatisierung senken
- Lebensversicherungen sollten so sicher wie Immobilien sein und vor Inflation schützen, dann sind auch die Nebenkosten ok
- Man sollte besser unterscheiden, wie sicher die private Rentenversicherung im Vergleich zur gesetzlichen Rentenversicherung ist



## Backup: Wunsch-Interaktion mit Lebensversicherer

### Stimmen einer nicht-repräsentativen Schwarmintelligenz (U27):

- 1 konkrete Ansprechperson, einmal im Jahr persönliches Gespräch, bei Fragen Antworten erhalten, jemand, der Rede und Antwort steht
- Per App: Status sehen, wo wird gerade investiert, wo steht mein Geld?
- Hotline: Filtern nach technischem Support oder inhaltlichen Fragen, z.B. würde sich das für mich lohnen, Berater nur kontaktieren, wenn es sich inhaltlich lohnt
- Pyramide: digital: immer verfügbar, Hotline tagsüber, Berater persönlich treffen, abgestufte Interaktion
- Geschäftsvorfälle (z.B. Beitragsfreistellung) per App, aber Rückfragen beim Berater sollten möglich sein, um sich über Konsequenzen und Alternativen im Klaren zu sein
- App auf jeden Fall, permanenter persönlicher Ansprechpartner nicht notwendig, da ich nicht weiss, ob der in einem Jahr noch da ist; Berater sollte Zugriff auf meine Daten haben, um umfangreiche Beratung zu machen
- App sollte viel können, meine Verträge sollten abrufbar sein
- Bei Vertragsänderung Transparenz über Konsequenzen, am besten mit Grafiken, wie bei ETFs



## EY | Building a better working world

EY exists to build a better working world, helping to create long-term value for clients, people and society and build trust in the capital markets.

Enabled by data and technology, diverse EY teams in over 150 countries provide trust through assurance and help clients grow, transform and operate.

Working across assurance, consulting, law, strategy, tax and transactions, EY teams ask better questions to find new answers for the complex issues facing our world today.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via [ey.com/privacy](https://ey.com/privacy). EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit [ey.com](https://ey.com).

© 2024 EY GmbH Co. & KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
All Rights Reserved.

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, legal or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

[ey.com](https://ey.com)

