

Alternative Garantieförm und die Zukunft der klassischen Lebensversicherung

Dr. Guido Bader
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Zukunft machen wir aus Tradition.

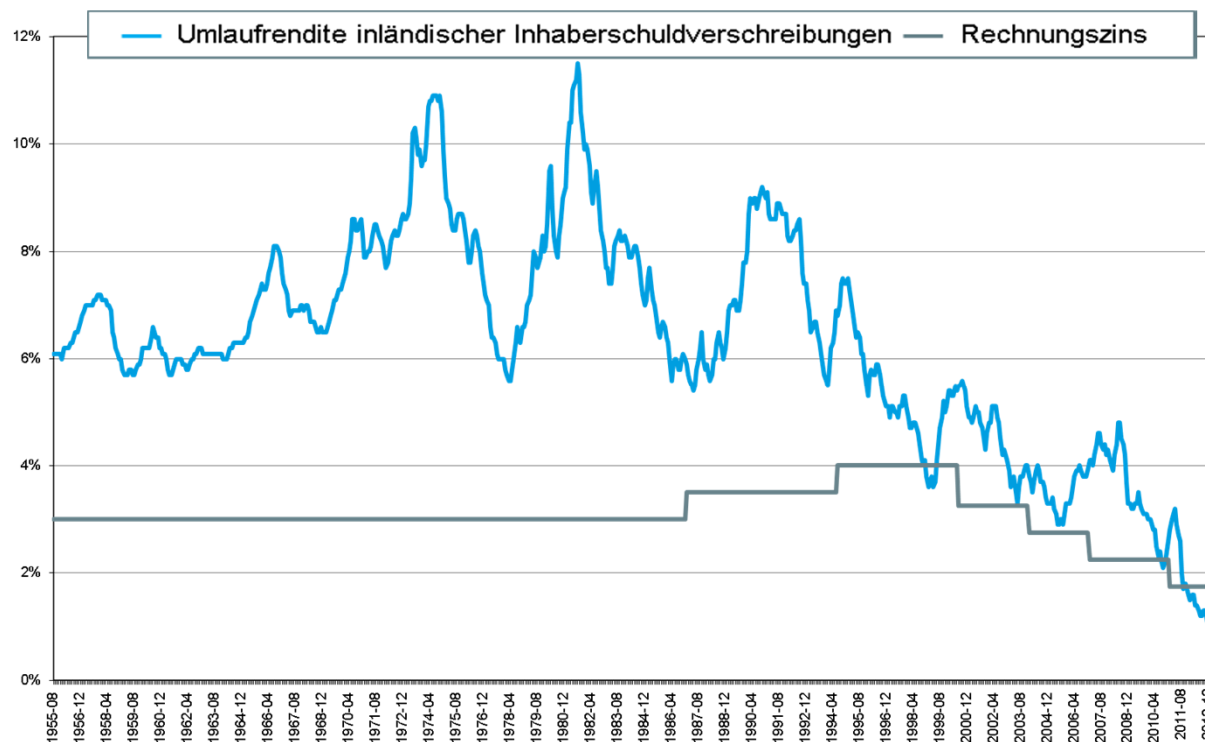


8. Symposium des Hamburger Zentrums für
Versicherungswissenschaft / 28.11.2013

Agenda

- **Ausgangssituation**
- Interessendivergenz zwischen Anbietern und Kunden
- Lösungsansätze
- Alternative Garantieprodukte von Allianz und Ergo
- Fazit

Sitzen wir in der Zinsfalle?



Aus der **ASSEKURATA**
Marktstudie 2013:

- Garantieverzinsung 2012
(gewichteter Durchschnitt)

3,19%

- Anteil „4%er“ 2012
(gewichteter Durchschnitt)

24,05%

Entwicklung des durchschnittlichen Garantiezinses bei der Stuttgarter

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	2012**	2022**
ohne Neugeschäft ab 2013	3,37%	3,06%
mit Neugeschäft* ab 2013	3,37%	2,44%

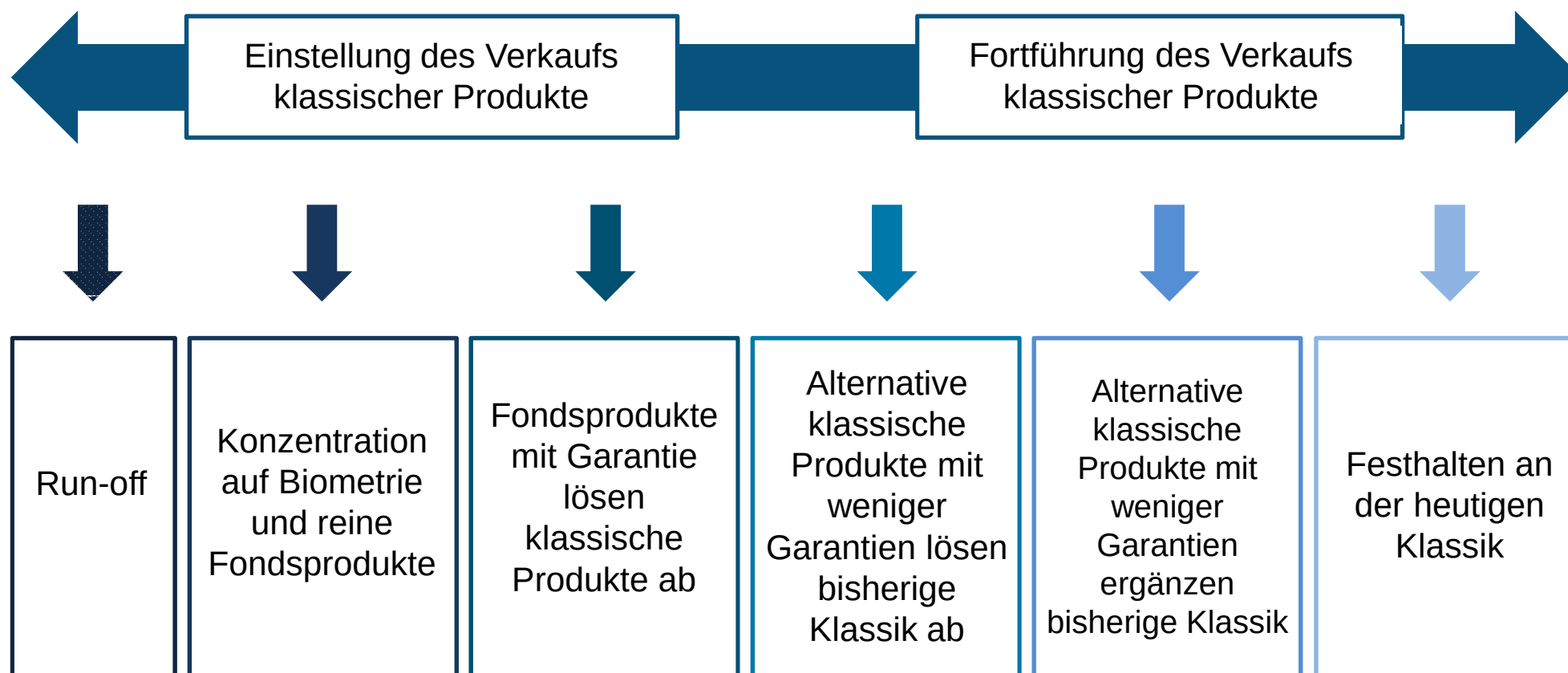
* „Moderates“ Neugeschäft auf Basis eines Garantiezinses von 1,75%

** Ohne Berücksichtigung der Zinszusatzreserve

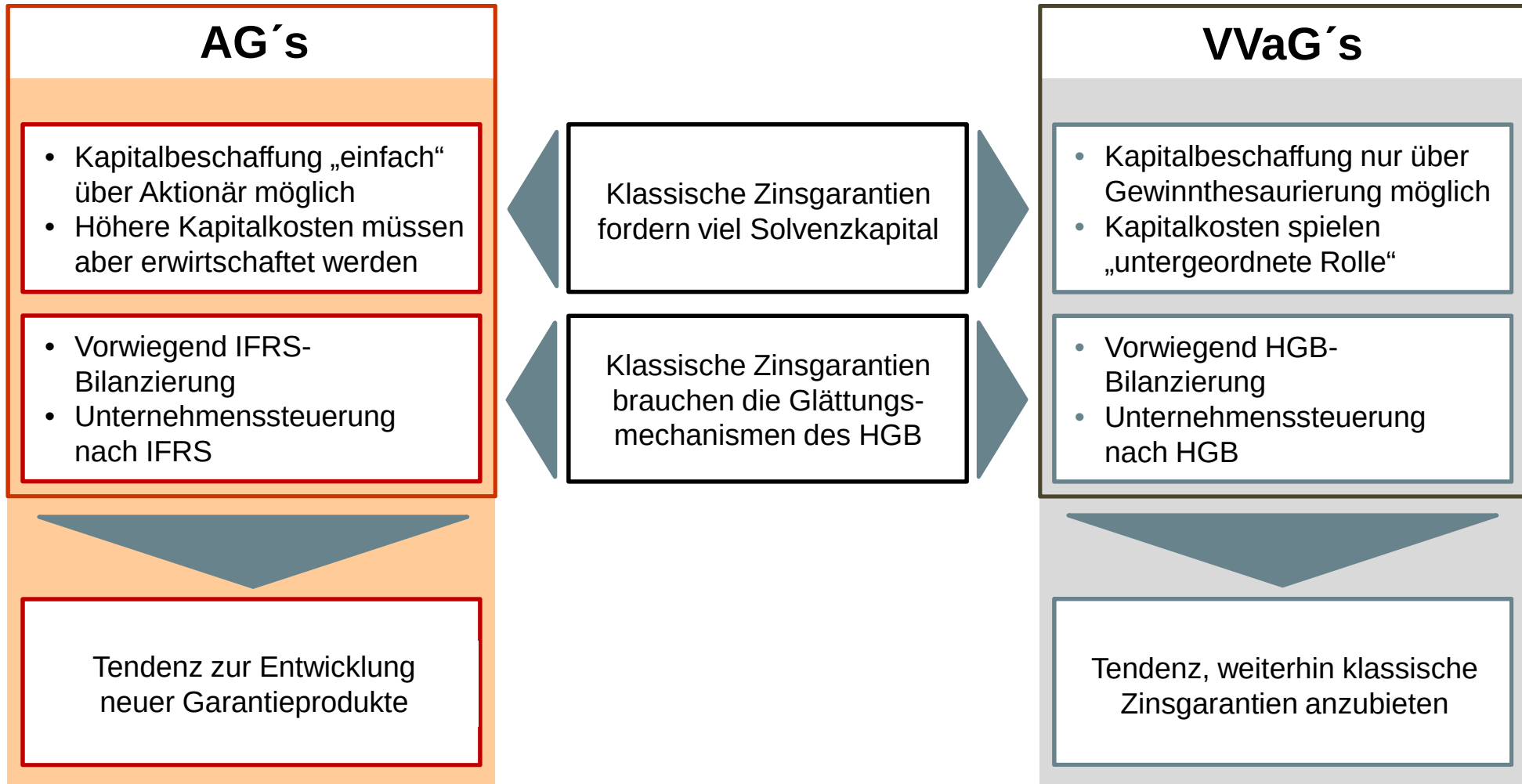
LÖSUNGS- ANSATZ DER STUTTGARTER

Nachhaltiges Wachstum in der „Klassik“ sichert auch bei anhaltend niedrigen Zinsen die dauerhafte Erfüllbarkeit der Verpflichtungen

Unterschiedliche Lösungsansätze für die aktuellen Probleme



Unterschiedliche Ausgangsbasis für AG's und Versicherungsvereine



Agenda

- Ausgangssituation
- **Interessendivergenz zwischen Anbietern und Kunden**
- Lösungsansätze
- Alternative Garantieprodukte von Allianz und Ergo
- Fazit

Produktentwicklung auf Abwegen?

PROVOKANTE THESE:

Die derzeitige Entwicklung neuer Garantieprodukte wird in den Unternehmen stärker durch das Risikomanagement getrieben als durch das Produktmanagement.

ABER

**Welche Anforderungen
haben Vermittler an neue
Produkte?**

**Welche Anforderungen an
Garantien haben die
Kunden?**

Stärken und Schwächen der klassischen Lebensversicherung

Aus der Sicht von:

Anbietern

STÄRKEN

- Produkte sind „bekannt“ ...
... in Kalkulation und Verwaltung
... bei den Vertrieben
- „Geringe“ Komplexität

SCHWÄCHEN

- Hohe Garantierisiken
- Hoher Kapitalbedarf
- Sinkende Attraktivität bei weiter
sinkendem Garantiezins oder stark
ansteigenden Zinsen

Vermittlern

- Geringe Haftungsrisiken
- Weniger Beratungsbedarf bzgl.
Anlage/Fonds während der Laufzeit
- Produkte sind bekannt und können
einfacher beraten werden

- Wenig Upside-Potential für
risikoaffine Kunden
- „Langweilige Produkte“ mit
negativem Ruf in der Öffentlichkeit

Kunden

- Keine Schwankungen im Werteverlauf
(steigende Rückkaufswerte)
- Sehr geringes Risiko
- Aktuell Partizipation an den hohen
Erträgen des Deckungsstocks

- Funktionsweise von Kapitalanlagen
und Überschussbeteiligung
unverständlich
- Wenig Upside-Potenzial bei
steigenden Börsen
- Verzögerte Reaktion auf steigende
Zinsen

Welche Garantien benötigen die Kunden?

Biometrische Garantien



- Absicherung der Langlebigkeit essentiell
- Kernelement für steuerliche Förderung

Kostengarantien



- Verlässlichkeit der Kosten essentiell
- Transparenz und Fairness notwendig

Optionen



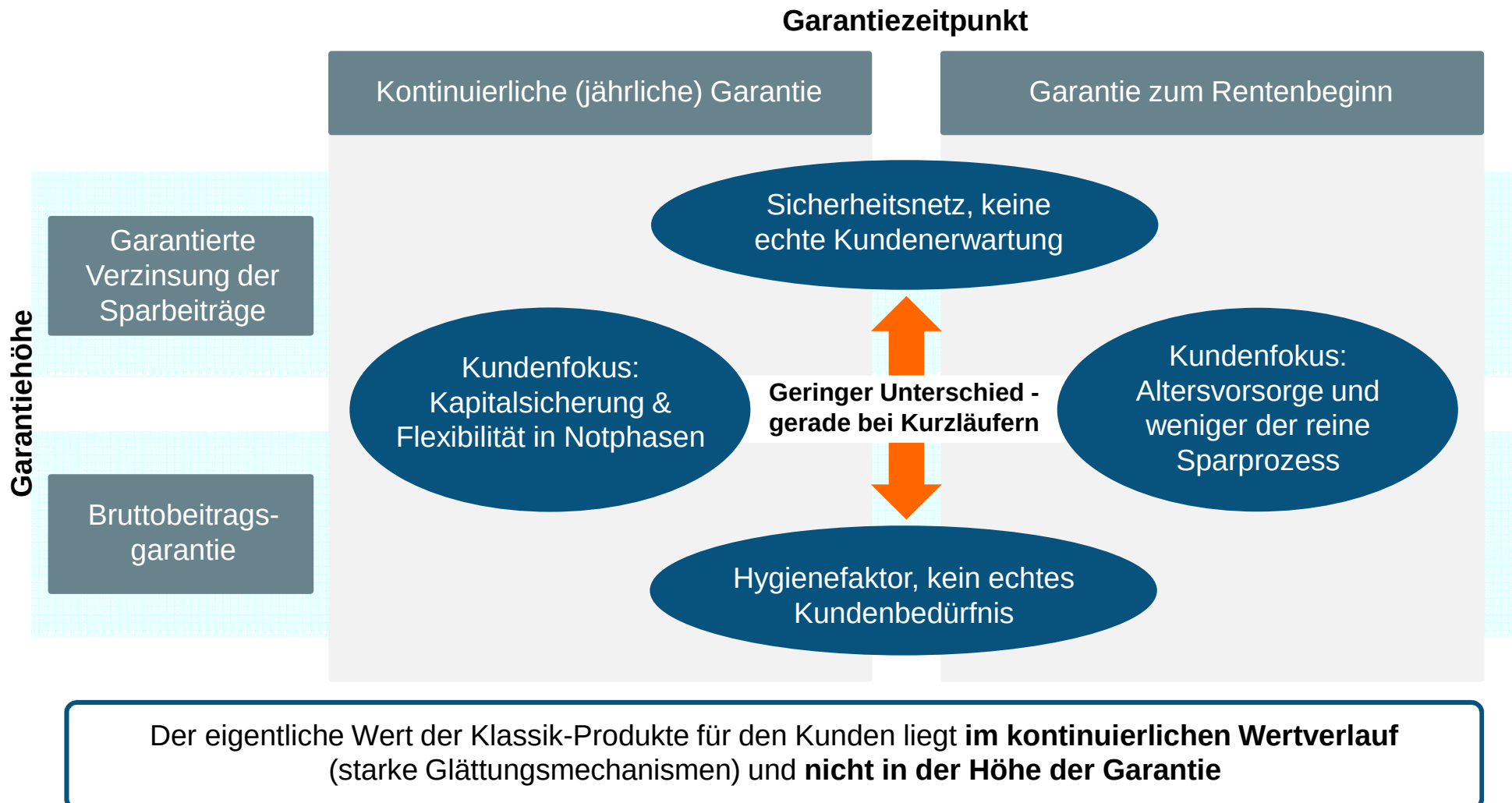
- Zunehmender Wunsch nach Flexibilität
- Anpassbarkeit der Produkte auf die individuelle Lebenssituation

Zinsgarantien



- Hängt vom Kundenbedarf ab
- Chance-Risiko-Klassifizierung ist wesentlich

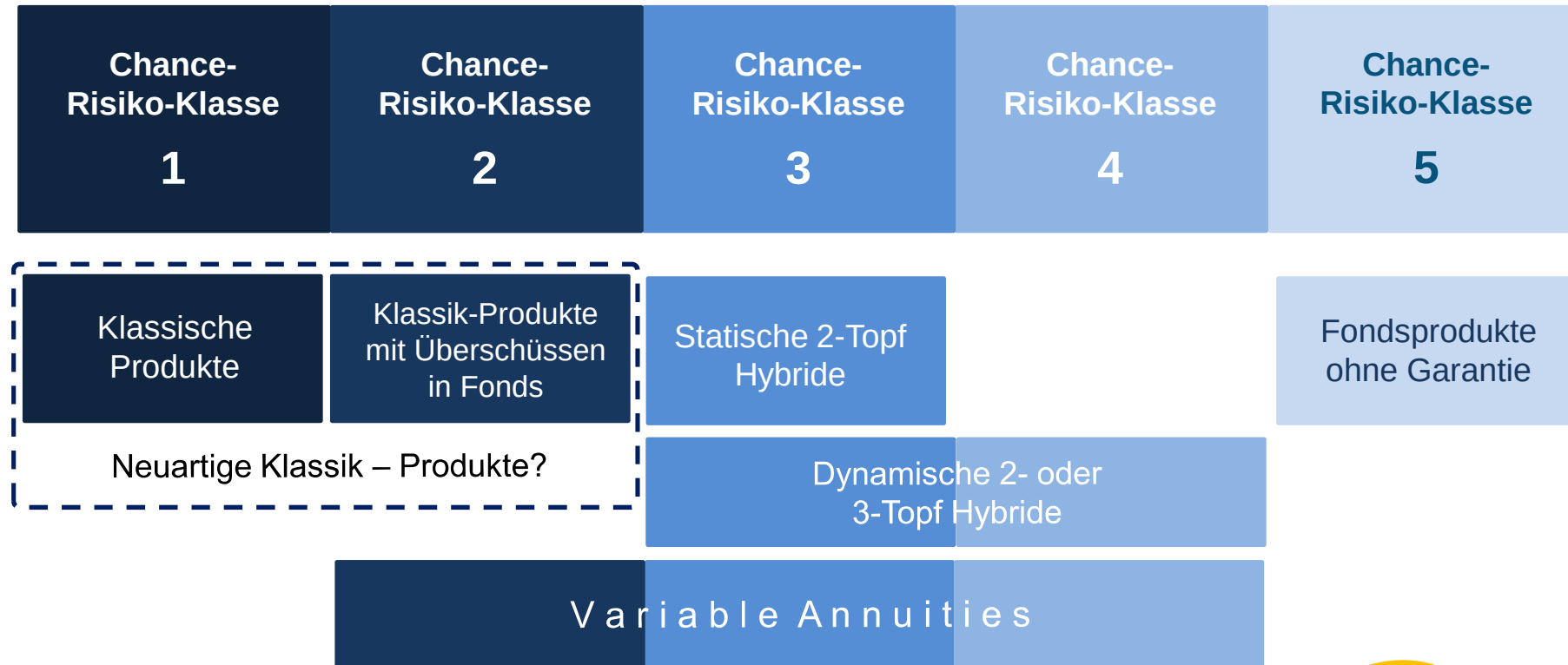
Welche Zinsgarantien benötigen die Kunden?



Agenda

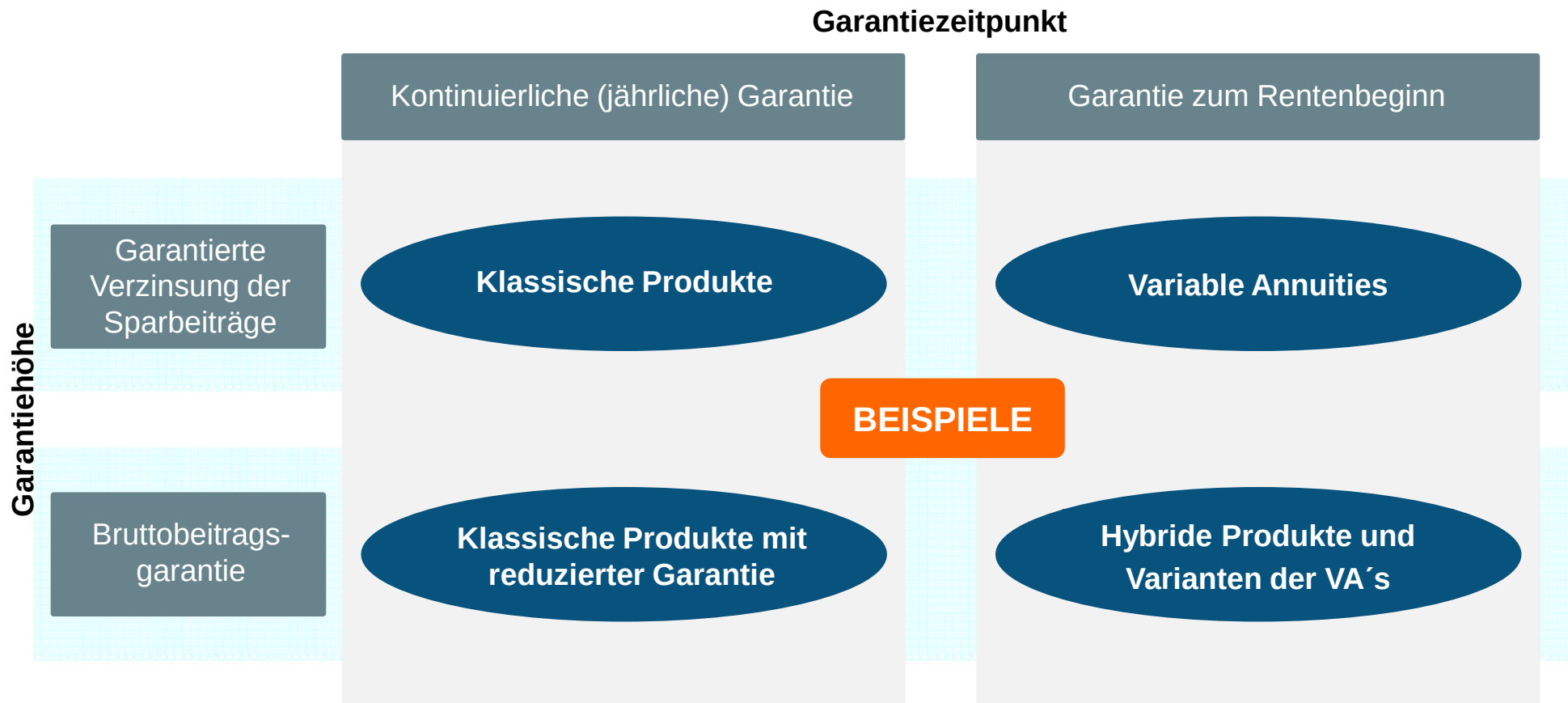
- Ausgangssituation
- Interessendivergenz zwischen Anbietern und Kunden
- **Lösungsansätze**
- Alternative Garantieprodukte von Allianz und Ergo
- Fazit

Chancen-Risiko-Einordnung neuartiger Garantieprodukte



Differenzieren sich alternative
Garantieformen noch hinreichend von bisher
bestehenden Produkten oder lösen sie
bisherige Produktkonzepte in Zukunft ab?

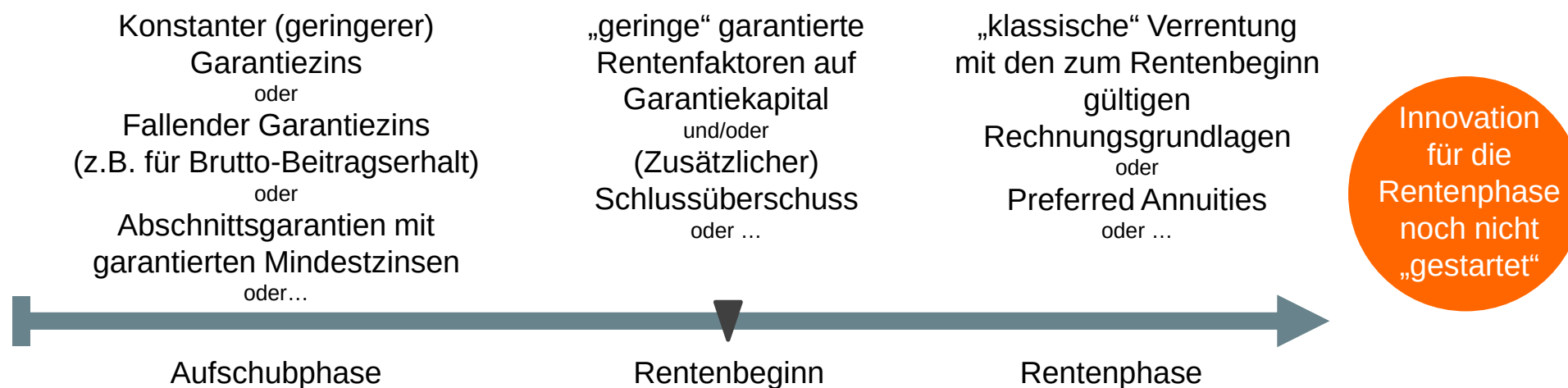
Bekannte Garantiekonzepte im Überblick



Varianten einer „neuen Klassik“

THESE:

Eine „neue Klassik-Welt“ wird heterogener.



ABER

Zur Wahrung der Gleichbehandlung sollten den neuen Produkten höhere laufende Überschüsse oder Schlussüberschüsse als der heutigen Klassik gutgeschrieben werden

Agenda

- Ausgangssituation
- Interessendivergenz zwischen Anbietern und Kunden
- Lösungsansätze
- **Alternative Garantieprodukte von Allianz und Ergo**
- Fazit

Chancen-Risiko-Einordnung der Produkte von Allianz und ERGO



Garantien der Produkte von Allianz und ERGO

	 Allianz PrivatRente Perspektive	ERGO Rente Garantie
Kapital zu Rentenbeginn	Summe der gezahlten Beiträge	Summe der gezahlten Beiträge
Rente	Mindestrente (garantierter Rentenfaktor – aber nur auf Garantiekapital zu Rentenbeginn)	Garantierter Rentenfaktor je 10.000 € Kapital zu Rentenbeginn
Rückkaufswerte	Garantierte Rückkaufswerte und Lock-In gutgeschriebener Überschüsse	Zeitwert des Fondsguthabens und des Rückversicherungsguthabens (RV-Guthabens (s.u.))

Kapitalanlage bei den Produkten von Allianz und ERGO

Allianz 

PrivatRente Perspektive

ERGO

Rente Garantie

Kapitalanlage

Sicherungsvermögen der Allianz
Lebensversicherung

Jeder Beitrag wird (nach Kosten)
in die folgenden Töpfe investiert:

- Rückversicherungsbeitrag als
Garantiegebühr (bei New
Reinsurance Company Ltd.)
- MEAG-Fonds „FlexKonzept-
Basis“ (Geldmarktfonds)
- MEAG-Fonds „FlexKonzept-
Wachstum“ (Mischfonds mit
50% Renten, 50% Volatility
Target Fonds)

Garantierzeugung bei den Produkten von Allianz und ERGO

Allianz 

PrivatRente Perspektive

ERGO

Rente Garantie

Garantierzeugung

- Jährlicher Garantiezins auf Deckungskapital (ohne Überschüsse)
Anfänglich 1,75%, später vertragsindividuell fallend, sobald Summe der gezahlten Beiträge „erreicht“
- Garantiezins i.H.v. 0% auf bereits zugeteilte lfd. Überschüsse („Lock-In“)

- Garantie wird von ERGO Leben ausgesprochen und durch Rückversicherungsguthaben sichergestellt („Dynamic Hedging“)
- RV-Beiträge: in den Jahren 1-5: 20% des Beitrags
ab Jahr 6: 10% des Beitrags
- Gleichbleibende Volatilität im „Aktienanteil“ (Volatility Target Fonds) des Mischfonds durch Shiften zwischen Aktien und Geldmarkt

➔ Im Kern ein „Klassik-Produkt“

➔ Im Kern ein VA-Produkt

Überschüsse bei den Produkten von Allianz und ERGO

Allianz 

PrivatRente Perspektive

ERGO

Rente Garantie

Überschüsse in der Aufschubphase

Erhöhte Überschüsse im
Vergleich zum Klassik-Produkt

- Laufende Gesamtverzinsung
3,7% (statt 3,6% bei
„normaler Klassik“)
- Schlussanteil (inkl.
Mindestbeteiligung) 0,8%
(statt 0,6% bei „normaler
Klassik“)
- Beteiligung an stillen
Reserven

Keine Überschussbeteiligung

Kosten der Produkte von Allianz und ERGO

Allianz PrivatRente Perspektive

ERGO Rente Garantie

**Kosten (gemäß
Angebotsunterlagen der
Unternehmen)**

Gesamtkostenquote (RIY):

Monatsbeitrag 100 €
Rentenbeginn 67

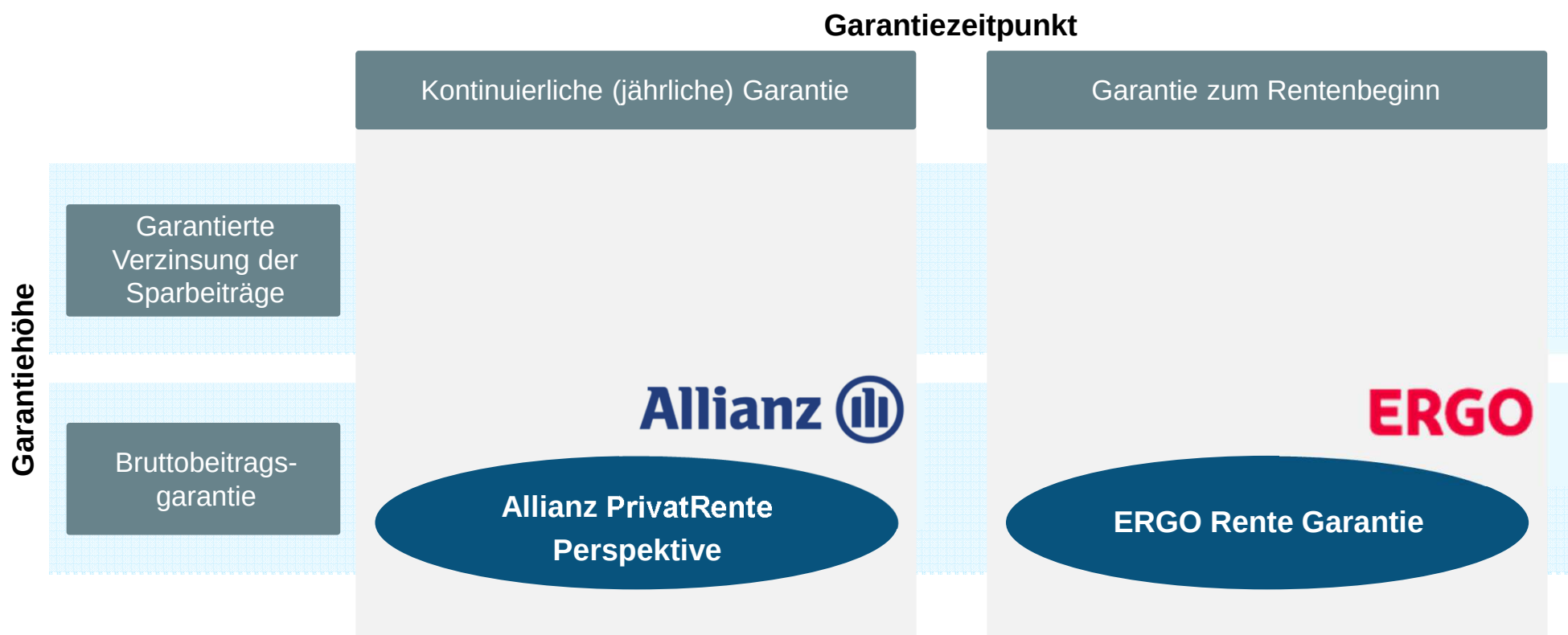
Gesamtkostenquote (RIY):

Monatsbeitrag 100 €
Rentenbeginn 67

Eintrittsalter	32
RIY	0,92%
bei Hochrechnung mit der aktuellen Überschussbeteiligung	

Eintritts- alter	32	37	42	52
RIY	2,55%	2,68%	2,88%	3,66%
bei „mittlerer“ Kapitalmarktentwicklung gemäß Angebot				

Einordnung der neuen Garantieprodukte von Allianz und Ergo



FAZIT

Trotz ähnlicher Chance-Risiko Klassifizierung sind die Produkte sehr unterschiedlich.

Pressestimmen

Mit der Ergo bringt der erste Versicherer eine Lebensversicherung ohne das lebenslange Zinsversprechen auf den Markt

Welt, 01.07.2013

Null Prozent Garantiezins

Allianz-Lebensversicherung verspricht nichts, lockt aber mit höherer Rendite-Chance.

Frankfurter Rundschau, 06.07.2013

Neue Lebensversicherungen ohne Garantiezins fallen bei Verbraucherschützern durch.

Handelsblatt, 08.07.2013

Lebensversicherungen: „Wir garantieren für nichts“.

Süddeutsche, 09.07.2013

Lebensversicherung ohne Garantie

FAZ, 07.07.2013

Lebensversicherung ohne Garantie – Allianz und ERGO bieten neuerdings Police ohne Mindestrendite an.

Die Zeit, 10.07.2013



Warum werden die neuen Produkte in der Presse
derart falsch verstanden?



Agenda

- Ausgangssituation
- Interessendivergenz zwischen Anbietern und Kunden
- Lösungsansätze
- Alternative Garantieprodukte von Allianz und Ergo
- **Fazit**

FAZIT

- Unternehmen, die künftig ganz auf Klassik-Produkte (egal in welcher Form) verzichten, werden bei einem längeren Anhalten der Niedrigzinsphase erhebliche Mittel aus anderen Quellen zur Finanzierung der Garantien des Bestands aufbringen müssen
- Bleibt bei neuartigen Garantieprodukten der „Kern der Klassik“ erhalten, also
 - jährlich steigende Rückkaufswerte,
 - Glättung der Überschüsse über HGB-Bilanz,so unterscheiden sich die Produkte aus Kundensicht nicht wesentlich von der heutigen Klassik

THESE:

*Solvency II-optimierte Klassik-Produkte werden
die bisherigen Produkte über kurz oder lang ablösen.*

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!