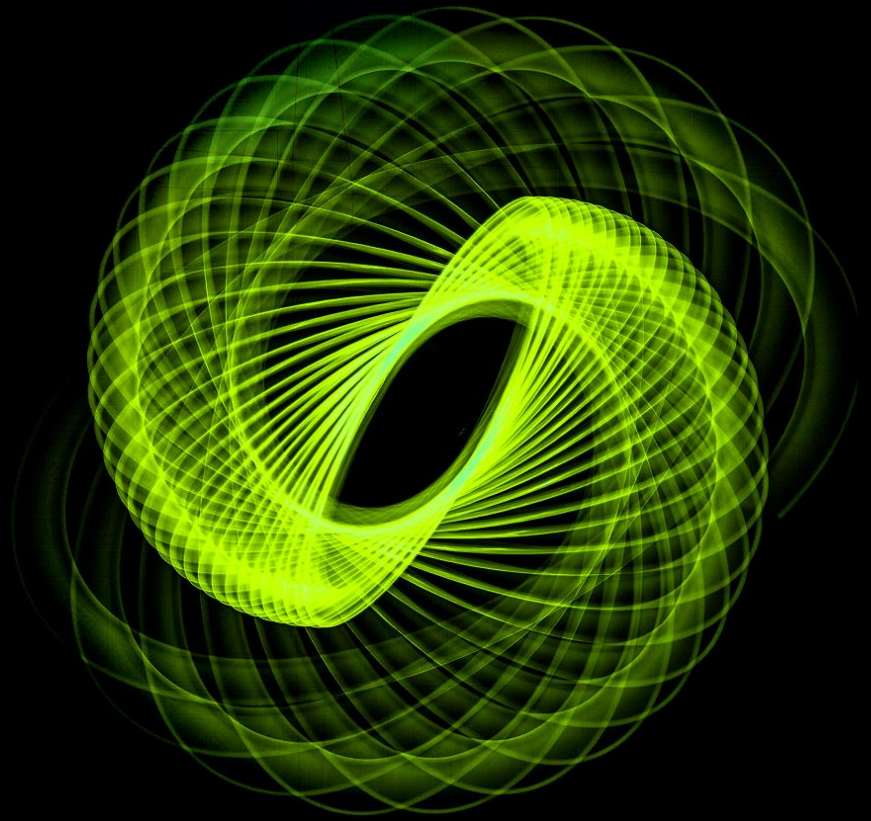
Deloitte.



qx-Club Köln/Bonn/Düsseldorf
Produktgestaltung in der Lebensversicherung im gegenwärtigen Marktumfeld

DANIEL AßHAUER, DR. KLAUS FRIEDRICH | DELOITTE

MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845

Produktgestaltung in der Lebensversicherung im gegenwärtigen Marktumfeld

Agenda

01 **Gegenwärtiges Marktumfeld**

a) Übersicht

b) Herausforderungen allgemein

c) Herausforderungen für die Produktentwicklung

02 **Bestandsmanagement**

03 **Höchstrechnungszins**

a) Wahrnehmung

b) Empfehlung DAV für 2024 (Zinsbericht DAV)

c) Zukunft des Höchstrechnungszinses

04 **Konzept der Abschnittsgarantien**

05 **Fazit**

Gegenwärtiges Marktumfeld

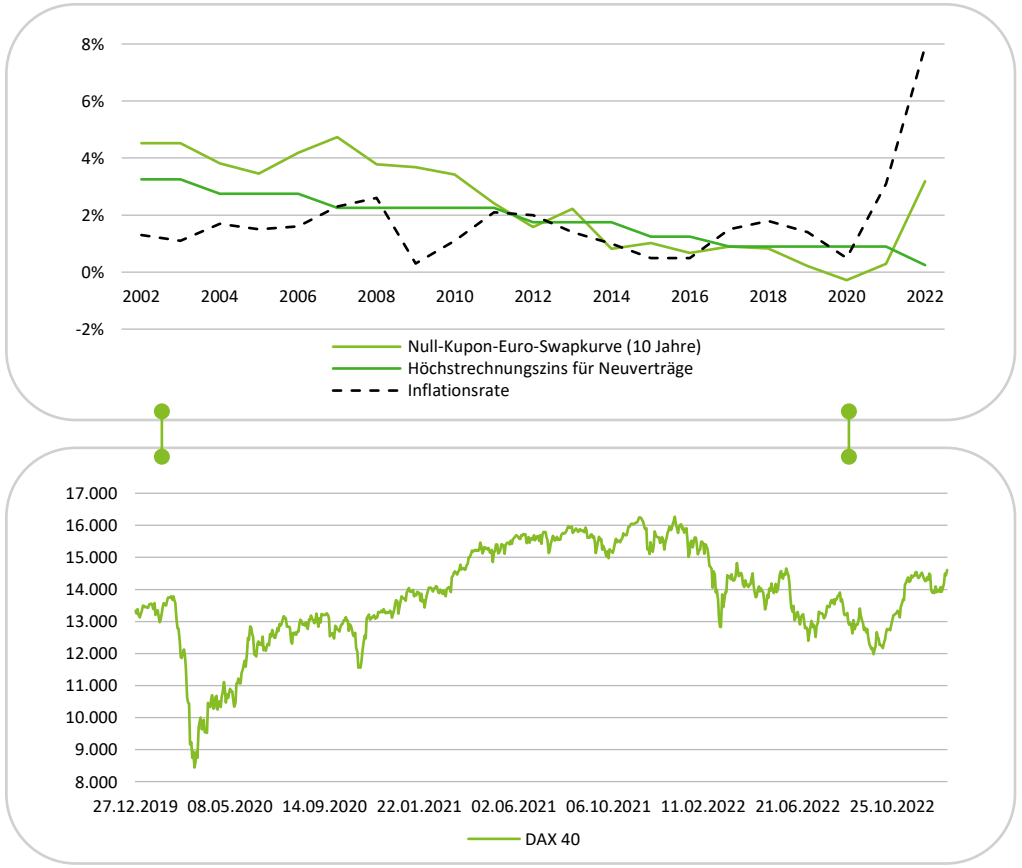
Gegenwärtiges Marktumfeld

Übersicht ausgewählter Aspekte mit Einfluss auf die Lebensversicherung

Gegenwärtiges Marktumfeld

Kapitalmarktentwicklung

Kapitalmarktentwicklung



Produkt(weiter)entwicklung
- Produktgestaltung / Produktstrategie im verändernden Kapitalmarkt
- Übertragung ausgewählter Features auf bestehende Vertragsverhältnisse

Aktuarielle Steuerung
- Steuerung der Reserven bzw. Lasten in Kapitalanlagen bzgl. ZZR
- Steuerung der Überschussbeteiligung im Wettbewerb

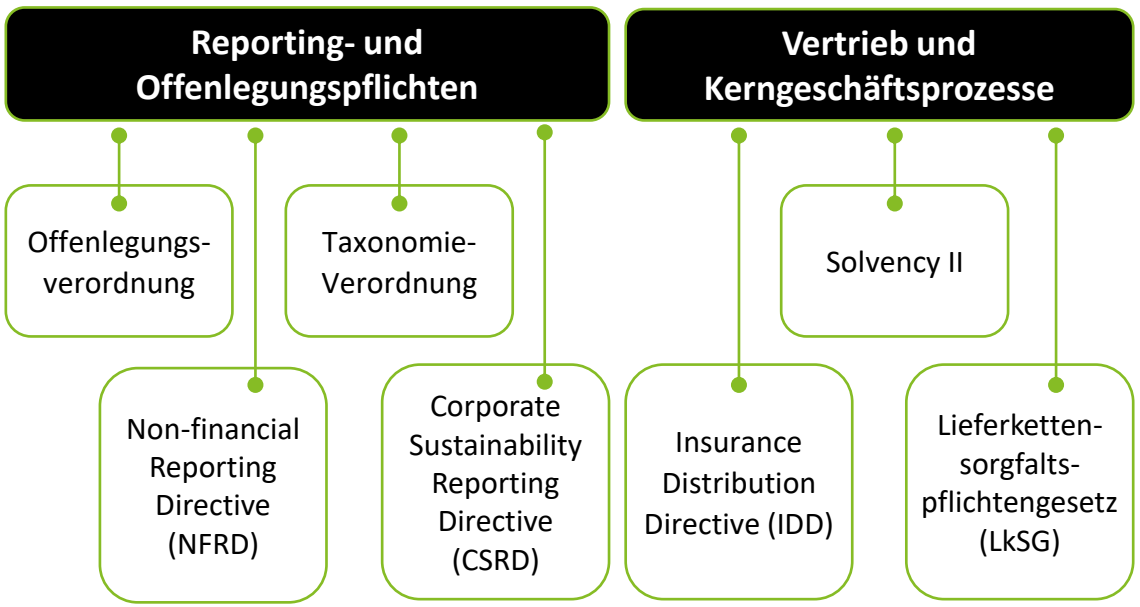
Bestandsmanagement
- Identifikation / Antizipieren von potentiellen Stornofällen und Beitragsanpassungen
- Ausgestaltung von attraktiven Optionen innerhalb des LVU

Anmerkung zur Null-Kupon-Euro-Swapkurve: Jahresendwerte für 2002 bis 2022.
Eigene Darstellungen; Datenquellen: Deutsche Bundesbank BBSDI.M.SWAPBOOT.Z10; destatis.de ID 1046; https://www.finanzen.net/index/dax/historisch

Gegenwärtiges Marktumfeld

Entwicklungen in der ESG-Regulatorik mit Bezug auf die Produktentwicklung

Entwicklungen in der ESG-Regulatorik



Vertrieb: Umsetzung ESG im IDD-Beratungsprozess, inkl. Schulungen etc.

Produktmanagement / Produktstrategie: Berücksichtigung ESG im Produktmanagement (grüne Produkte), Anpassung Produktinformationen (IDD, Offenlegungs-VO)

Risikomanagement: Bewertung Klimarisiken (Solvency II)

Weitere ESG-Aspekte: Offenlegung Kapitalanlagen gemäß ESG-Kriterien, Bewertung Nicht-Leben-Geschäft (Taxonomie-VO), Sorgfaltspflichten gem. LkSG

Gegenwärtiges Marktumfeld

BaFin-Konsultation 08/2022: BaFin-Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten 1/2

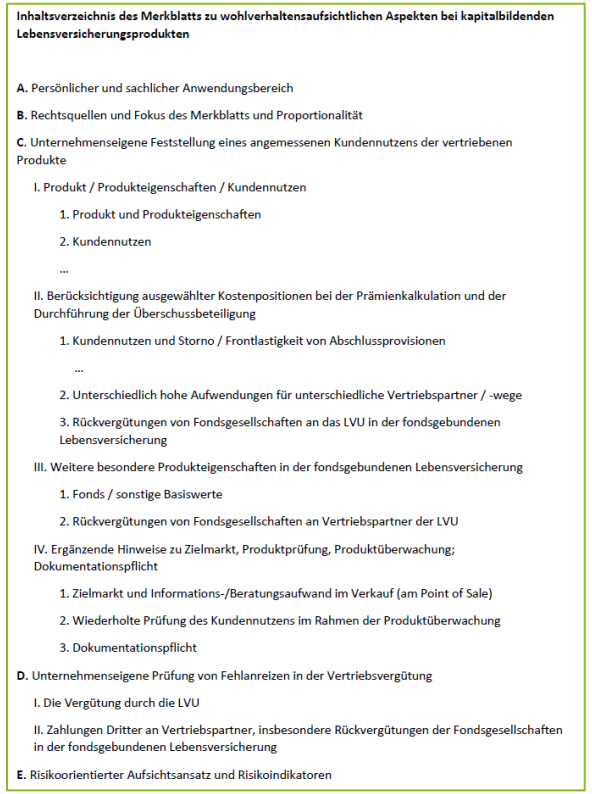
- ✓ Veröffentlichung des Entwurfs am 31.10.2022 zur **öffentlichen Konsultation** (Frist endete am 15. Januar 2023)
- ✓ Die BaFin will sicherstellen, dass kapitalbildende Lebensversicherungen Kundinnen und Kunden einen **angemessenen Nutzen** bieten und **Interessenkonflikte beim Vertrieb dieser Produkte vermieden** werden.

  „Im Fokus des Merkblatts stehen entsprechend den angeführten Rechtsquellen der IDD die unternehmenseigene Feststellung eines angemessenen Kundennutzens der vertriebenen Produkte sowie die unternehmenseigene Prüfung von Fehlanreizen in der Vertriebsvergütung, um eine interessengerechte Information / Beratung beim Verkauf der Produkte zu gewährleisten."

- ✓ **Produktfreigabeverfahren im Fokus**
  - Damit Altersvorsorgeprodukte **einen angemessenen Kundennutzen** haben, müssen sie mit **hinreichender Wahrscheinlichkeit über ihre Laufzeit hinweg einen realen Anlageerfolg** erzielen, also eine Rendite nach Kosten, die oberhalb einer begründeten Inflationserwartung liegt. Dies müssen die Versicherer **bei der Produktprüfung sicherstellen**.
  - Ein Beispiel zur Prüfung des Kundennutzens bei Storno und Frontlastigkeit der Abschlussprovision:

Rendite	2%			5%			8%		
Eff.-Kosten	1,64%	2,35%	4,00%	1,64%	2,35%	4,00%	1,64%	2,35%	4,00%
RnK	0,36%	-0,35%	-2,00%	3,36%	2,65%	1,00%	6,36%	5,65%	4,00%
RnK u. Infl.	-1,64%	-2,35%	-4,00%	1,36%	0,65%	-1,00%	4,36%	3,65%	2,00%
Rendite nach Kosten bei Storno nach 5 Jahren									
RnK	-8,41%	-10,53%	-14,88%	-6,01%	-8,31%	-13,02%	-3,49%	-5,945	-10,96%
Rendite nach Kosten bei Storno nach 15 Jahren									
RnK	-0,86%	-1,87%	-4,11%	2,03%	0,98%	-1,33%	4,96%	3,88%	1,51%

Fondsgebundene LV gegen lfd. Beitrag mit n = 30 Jahren
RnK = Rendite nach Kosten
RnK u Infl. = Rendite nach Kosten und Inflation
(Inflation = 2 %)



Inhaltsverzeichnis des Merkblatts zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten

A. Persönlicher und sachlicher Anwendungsbereich

B. Rechtsquellen und Fokus des Merkblatts und Proportionalität

C. Unternehmenseigene Feststellung eines angemessenen Kundennutzens der vertriebenen Produkte

I. Produkt / Produkteigenschaften / Kundennutzen

1. Produkt und Produkteigenschaften

2. Kundennutzen

...

II. Berücksichtigung ausgewählter Kostenpositionen bei der Prämienkalkulation und der Durchführung der Überschussbeteiligung

1. Kundennutzen und Storno / Frontlastigkeit von Abschlussprovisionen

...

2. Unterschiedlich hohe Aufwendungen für unterschiedliche Vertriebspartner / -wege

3. Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an das LVU in der fondsgebundenen Lebensversicherung

III. Weitere besondere Produkteigenschaften in der fondsgebundenen Lebensversicherung

1. Fonds / sonstige Basiswerte

2. Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Vertriebspartner der LVU

IV. Ergänzende Hinweise zu Zielmarkt, Produktprüfung, Produktüberwachung; Dokumentationspflicht

1. Zielmarkt und Informations-/Beratungsaufwand im Verkauf (am Point of Sale)

2. Wiederholte Prüfung des Kundennutzens im Rahmen der Produktüberwachung

3. Dokumentationspflicht

D. Unternehmenseigene Prüfung von Fehlanreizen in der Vertriebsvergütung

I. Die Vergütung durch die LVU

II. Zahlungen Dritter an Vertriebspartner, insbesondere Rückvergütungen der Fondsgesellschaften in der fondsgebundenen Lebensversicherung

E. Risikoorientierter Aufsichtsansatz und Risikoindikatoren

Eigene Darstellungen; Quelle: https://www.bafin.de/dok/18825116

Gegenwärtiges Marktumfeld

BaFin-Konsultation 08/2022: BaFin-Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten 2/2

✓ **Risikobasierte Aufsicht**

- In ihrem Entwurf erläutert die BaFin auch ihren risikoorientierten Aufsichtsansatz. Danach wird die **Aufsicht vor allem die Versicherer näher prüfen, bei denen die Effektivkosten der kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukte im Branchenvergleich deutlich erhöht** sind. Das sollen laut Entwurf die Unternehmen sein, deren Hauptverkaufsprodukte Effektivkosten **im oberen Viertel** (oberhalb des 75%-Quantils) der Branchenwerte aufweisen.
- Näher prüfen wird die BaFin **auch** die Versicherungsunternehmen, die **durch hohe Aufwendungen für Versicherungsvermittler** auffallen. Dabei soll es vor allem um hohe Abschlussprovisionen gehen. Nach dem geplanten Merkblatt sollen Aufwendungen dann als hoch gelten, wenn sie **im oberen Viertel** (oberhalb des 75%-Quantils) der Branchenwerte liegen.
- **Bei Bedarf wird die BaFin ergänzende Kriterien** heranziehen, etwa die Stornoquote oder Rückvergütungen an Vertriebspartner durch Fondsgesellschaften. Im Einzelfall werden Versicherer auch aufgrund anderer Auffälligkeiten näher geprüft.

Inhaltsverzeichnis des Merkblatts zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten

A. Persönlicher und sachlicher Anwendungsbereich

B. Rechtsquellen und Fokus des Merkblatts und Proportionalität

C. Unternehmenseigene Feststellung eines angemessenen Kundennutzens der vertriebenen Produkte

I. Produkt / Produkteigenschaften / Kundennutzen

1. Produkt und Produkteigenschaften

2. Kundennutzen

...

II. Berücksichtigung ausgewählter Kostenpositionen bei der Prämienkalkulation und der Durchführung der Überschussbeteiligung

1. Kundennutzen und Storno / Frontlastigkeit von Abschlussprovisionen

...

2. Unterschiedlich hohe Aufwendungen für unterschiedliche Vertriebspartner / -wege

3. Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an das LVU in der fondsgebundenen Lebensversicherung

III. Weitere besondere Produkteigenschaften in der fondsgebundenen Lebensversicherung

1. Fonds / sonstige Basiswerte

2. Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Vertriebspartner der LVU

IV. Ergänzende Hinweise zu Zielmarkt, Produktprüfung, Produktüberwachung; Dokumentationspflicht

1. Zielmarkt und Informations-/Beratungsaufwand im Verkauf (am Point of Sale)

2. Wiederholte Prüfung des Kundennutzens im Rahmen der Produktüberwachung

3. Dokumentationspflicht

D. Unternehmenseigene Prüfung von Fehlanreizen in der Vertriebsvergütung

I. Die Vergütung durch die LVU

II. Zahlungen Dritter an Vertriebspartner, insbesondere Rückvergütungen der Fondsgesellschaften in der fondsgebundenen Lebensversicherung

E. Risikoorientierter Aufsichtsansatz und Risikoindikatoren

Quelle: https://www.bafin.de/dok/18825116

Gegenwärtiges Marktumfeld

Produktlandschaften kapitalbildender Produkte im Neugeschäft (Exemplarische Auswahl)

„(Neu-)Klassische“ Produkte

z.B.
Allianz Perspektive
Continentale Effiziente Garantie-Rente

- Weitgehende Abkehr von klassischen Produkten
- Weitgehender Übergang zu endfälligen bzw. niedrigen Garantien
- Kapitalanlage vollständig im klassischen Sicherungsvermögen; Anlage der Überschussbeteiligung ggf. fondsgebunden

Produkte mit Option auf Index-Beteiligung

z.B.
Allianz IndexSelect
ERGO Rente Index
Stuttgarter Index-safe
Volkswohlbund Klassikmodern

- Abwandlung eines (neu-)klassischen Produktes
- Kapitalanlage vollständig im Sicherungsvermögen
- Option des VN zum Tausch der klassischen Überschussbeteiligung gegen Index-Partizipation (optionsbasiertes Geschäft)

Hybrid-Produkte

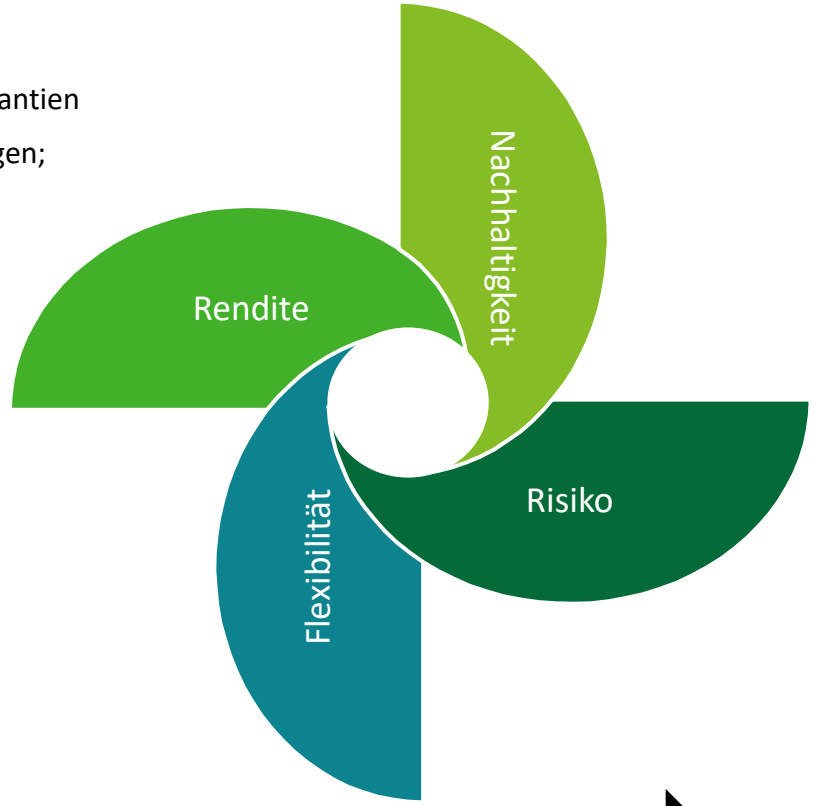
z.B.
Allianz KomfortDynamik / InvestFlex
Debeka Chancenorientierte Privatrente
ERGO Rente Balance
Stuttgarter Fondsrente performance+
Volkswohlbund Fondsmodern

- Statische Hybrid-Produkte
- Dynamische Hybrid-Produkte in diversen Konstellationen bzw. mit z.T. komplexen Umschichtungsalgorithmen
- Kapitalanlage sowohl im klassischen Sicherungsvermögen als auch in Fonds

Rein fonds-gebundene Produkte

z.B.
Allianz InvestFlex / PrivateFinancePolice
Debeka Chancenorientierte Privatrente
ERGO (Eco-)Rente Chance
Stuttgarter Fondsrente performance+
Volkswohlbund FondsPur

- Vollständige Kapitalanlage in Fonds
- Keine Einbindung des Sicherungsvermögens
- Keine Garantieelemente



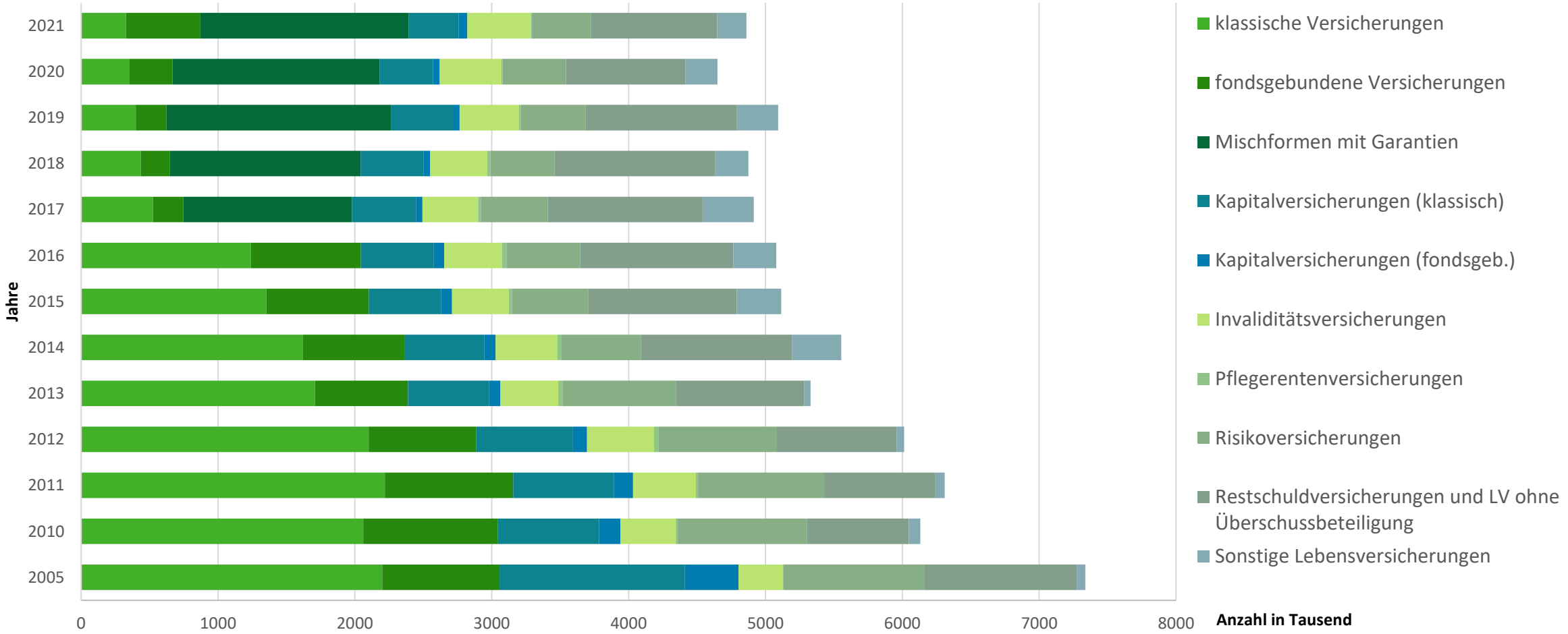
Adäquate Übertragung* von renditeträchtigeren Konstruktionen in die Rentenbezugszeit

* unter Berücksichtigung u.a. von Aufsichts- und Steuerrecht

Hinweis:
Verkürzte/Vereinfachte Darstellung; die Nennung oder Nicht-Nennung von Produkten oder Unternehmen stellt keine Wertung der Qualität der Produkte oder Unternehmen dar

Gegenwärtiges Marktumfeld

Entwicklung des eingelösten Neuzugangs der Lebensversicherung in Deutschland



Eigene Darstellungen; Datenquelle: Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2022, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.

Gegenwärtiges Marktumfeld

Von Angebotsvielfalt, Geeignetheit, Kundenwunsch und mehr: Mehrere Dimensionen sind in Einklang zu bringen

THESE: AUCH GARANTIEN WERDEN IN MODIFIZIERTER FORM WEITER NACHGEFRAGT WERDEN

Gegenwärtiges Marktumfeld

Ausgewählte Herausforderungen der Lebensversicherer im gegenwärtigen Marktumfeld im Bereich der Produktentwicklung

✓ **Produkt(weiter)entwicklung**

- Ausgestaltung von attraktiven Produkten in einem steigenden – oder ggf. schwankenden – Zinsumfeld bzw. einem Umfeld von volatileren Aktienmärkten
- Attraktivität vor dem Hintergrund von Inflation sowie brancheninternem als auch branchenexternem Wettbewerb
- Flexibilität bzgl. der Zahlungsmodalitäten vor dem Hintergrund angespannter Zahlungsfähigkeiten nicht nur von Niedrigverdienern
- Ausgestaltung attraktiver ESG-Produkte / Umsetzung der ESG-Anforderungen in der Offenlegung sowie im Vertrieb
- Ausgestaltungen der Kapitalanlage (Optionen für Index-Produkte, Interne Fonds / Spezialfonds, Alternative Investments, …) und Flexibilitäten für den Versicherungsnehmer
- Übertragung ausgewählter Features auf bestehende Vertragsverhältnisse

01 **Schwankendes Zinsumfeld – volatilere Aktienmärkte**

02 **Inflation und Wettbewerb**

03 **Zahlungsfähig-keit der VN**

04 **ESG Anforderungen**

05 **Kapitalanlage**

06 **Reflex Wirkung auf Bestand**

Bestands-management

Bestandsmanagement

Speziell: Nutzung der Maßnahmen der Hebel Finanzielle Steuerung und Stärkung Kundenbeziehung

Hebel 1

- Vertragsverbesserungen
- ALM und Investmentstrategien
- Alternative Assetklassen
- Rückversicherung
- …

Finanzielle Steuerung

Hebel 2

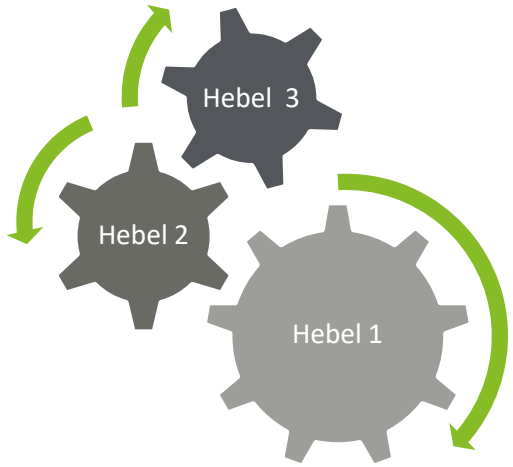
- Stärkung der Kundenbindung
- Produktoptimierung
- Analytische Möglichkeiten
- Gezielte Vertriebssteuerung und Wachstumsorientierung
- …

Kundenbeziehung

Hebel 3

- Verbesserung der Prozesse, Automatisierung, Digitalisierung
- Mitarbeiterentwicklung
- Kosten
- …

Betriebsorganisation



Bestandsmanagement

- Identifikation / Antizipieren von potentiellen Stornofällen im Bestand
- Prävention von und Umgang mit etwaigen Beitragsfreistellungen / Beitragsreduktionen
- Ausgestaltung von aus Sicht des Kunden attraktiven Optionen innerhalb des Versicherungsunternehmens
- Ausgestaltung einer wettbewerbsfähigen Gesamtkonzeption – im Versicherungsmarkt und – insbesondere mit Blick auf die Gesamtverzinsung – auch im Wettbewerb mit Banken
- Möglichkeiten einer attraktiven Kapitalanlage (Sicherungsvermögen, Spezialfonds, interne Fonds, erweiterte Fondsauswahl, ESG-Aspekte)
- Kommunikation des Wesens von Versicherung

Höchstrechnungszins

Höchstrechnungszins

Wahrnehmung in der Öffentlichkeit

„Aktuare bremsen Zinseuphorie in Leben“
VersicherungswirtschaftHEUTE 09.12.2022 Link

„Wir betrachten nicht nur dieses eine Jahr, in dem die Zinsen am Markt wieder gestiegen sind, sondern beziehen verschiedene Faktoren mit ein. Die Zinssituation am Kapitalmarkt muss sich erst dauerhaft stabilisieren, bevor wir einen höheren Höchstrechnungszins empfehlen.“
Herbert Schneidemann, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) in VersicherungswirtschaftHEUTE 06.12.2022 Link

„Der Markt hat mühevoll gelernt, wie teuer Garantien sind. Ich glaube nicht, dass einer den Weg freiwillig zurückgeht. Es gibt viele interessante Alternativen mit Chancen für den Kunden.“
Frank Grund (BaFin) gegenüber dpa und dpa-AFX Link

„Lebensversicherer schließen Rückkehr zur Klassik aus. Trotz steigender Zinsen wird es wohl keine Renaissance der klassischen Kapitallebensversicherung geben.“
VersicherungswirtschaftHEUTE 30.01.2023, Link

„Aktuare lehnen schnelle Anpassung des Höchst-rechnungszinses ab“
VersicherungswirtschaftHEUTE 06.12.2022 Link

„Viele Verbraucher müssten eigentlich ihren Vertrag kündigen oder zumindest beitragsfrei stellen.“
Axel Kleinlein in manager magazin 16.01.2023 Link

Höchstrechnungszins

DAV-Ergebnisbericht: Aktuarielle Anmerkungen zur Höhe des Höchstrechnungszinses im Jahr 2024 (29.11.2022) (verkürzte Darstellung ausgewählter Aspekte des DAV-Ergebnisberichts)

Adressat / Hintergrund

- Vorschlag für einen angemessenen gesetzlichen Höchstrechnungszins richtet sich ausschließlich an den Verordnungsgeber (konkret an BMF und BaFin)
- Ursprüngliche Vorgabe, dass Höchstzinssatz „höchstens 60 v. H. des Zinssatzes der Anleihen des Staates betragen, auf dessen Währung der Vertrag lautet“ wurde mit Inkrafttreten von Solvency II ersatzlos aufgehoben

4 Prinzipien im Jahr 2019 formuliert:

1. Die Festsetzung muss das am Kapitalmarkt zu beobachtende Zinsniveau berücksichtigen
2. Berücksichtigung des aktuellen Zinsniveau handelbarer verzinslicher Kapitalanlagen, für die ein hinreichend tiefer und liquider Kapitalmarkt existiert, berücksichtigen. Darüber hinaus sollen auch volkswirtschaftliche Erwartungen berücksichtigt werden
3. Branchentypische Anlageverhalten zu berücksichtigen
4. Überrenditen sollen auf angemessene sowie vorsichtige Weise berücksichtigt werden

Ergebnis für den Höchstrechnungszins im Jahr 2024

- „In der Gesamtschau aller vorliegenden Analysen und unter Beachtung der aktuellen Phase erhöhter Unsicherheit und potenzieller Disruptionen bewertet die Arbeitsgruppe deshalb die Beibehaltung des Höchstrechnungszinses von 0,25 % für 2024 als angemessen.“

Methodisches Verfahren:

1. Stufe: Ermittlung der Rendite, die ein Lebensversicherer für Neuanlagen aktuell erwirtschaften kann
2. Stufe: Ableitung von Zukunftsszenarien für diese Renditen, damit eine Prognose über deren zukünftige Entwicklung möglich ist
3. Stufe: Ableitung eines Höchstrechnungszinses aus den zukünftigen Renditen

Eigene Darstellung; Quelle: Ergebnisbericht der Deutschen Aktuarvereinigung e. V.: Aktuarielle Anmerkungen zur Höhe des Höchstrechnungszinses im Jahr 2024, Köln, 29.11.2022

Höchstrechnungszins

Fragestellungen zur Historie sowie zur Zukunft von Garantiezinsen

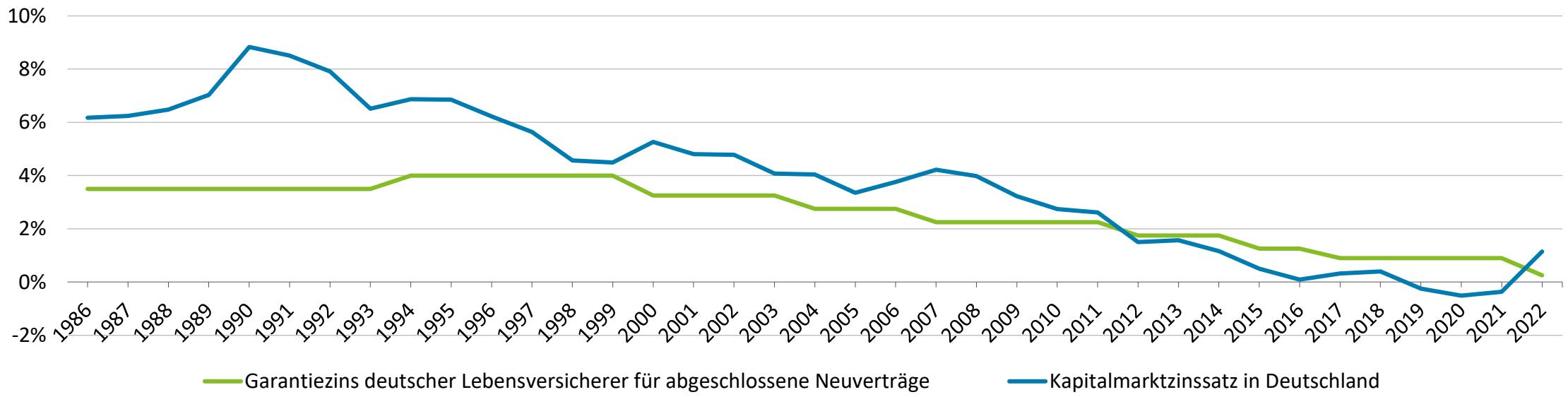
Annahme im Folgenden:
Rechnungszins = Garantiezins

Historie von Garantiezinsen

- Was war das Problem der Garantiezinsen in der Vergangenheit?
  - War es die Höhe? Oder war es die Länge? (z.B. x = 25 Jahre; 42 Jahre Aufschubzeit + Rentenbezugszeit)
  - War es die Garantieausgestaltung?

Zukunft von Garantiezinsen

- Ist ein konstanter Garantiezins / Rechnungszins / Höchstrechnungszins, der zu Vertragsbeginn festzulegen ist, über die gesamte Vertragslaufzeit sinnvoll / angemessen / nötig? (bei jeglichen Produktkonzeptionen)



Eigene Darstellung; Datenquelle: de.statista.com: Link Kapitalmarktzins; Link Garantiezins

Höchstrechnungszins

Rückblick auf 2012: Vorschlag eines 2-geteilten Höchstrechnungszinsvektors (verkürzte Darstellung ausgewählter Aspekte des DAV-Ergebnisberichts)

Hintergrund des DAV-Ergebnisberichts:
Umsetzung der Solvency II Regulierung in nationales Recht erforderte Neuregelungen und bot die Möglichkeit einer Modernisierung der handelsrechtlichen Bilanzierung

Initialer Höchstrechnungszins für die ersten 15 Jahre ab Vertragsbeginn für die Erstbewertung

- Durchschnitt der 10-jährigen Zinsen der Null-Kupon-Swapkurve der Bundesbank über die vorletzten 5 Kalenderjahre
- Sicherheitsabschlag zur Berücksichtigung des Wiederanlagerisikos in Höhe von 30 %
- Festlegung als ganzzahlige Vielfache von 25 bp; Abrunden auf nächstkleinere Vielfache

Grundidee

- Definition eines 2-geteilten Höchstrechnungszinsvektors für die Erstbewertung. Der für die bilanzielle Erstbewertung angesetzte Höchstrechnungszinsvektor der Deckungsrückstellung wird grundsätzlich zur Reservierung im weiteren Verlauf einer Versicherung beibehalten.
- Neubewertung erfolgt über einen gleitenden Zeitraum von jeweils 15 Jahren mit einem Testzinsvektor

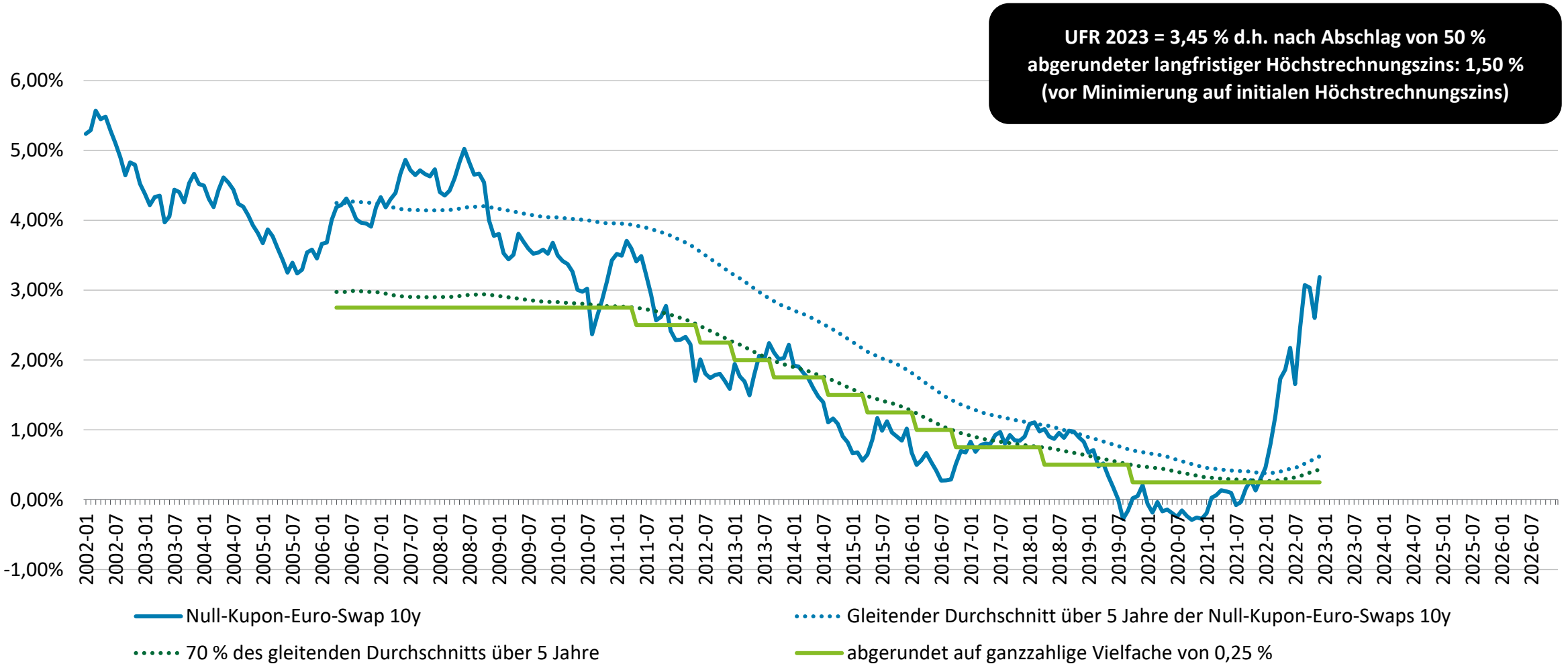
Langfristiger Höchstrechnungszinssatz für die Erstbewertung

- Ansatz der Solvency II UFR unter Berücksichtigung eines Sicherheitsabschlags von 50 %
- Festlegung als ganzzahlige Vielfache von 25 bp; Abrunden auf nächstkleinere Vielfache
- Minimierung des ermittelten langfristigen Rechnungszinses mit dem initialen Höchstrechnungszinssatzes

Eigene Darstellung; Quelle: Ergebnisbericht der Deutschen Aktuarvereinigung e. V.: Vorschlag für die Festlegung eines handelsrechtlichen (Höchst-) Rechnungszinses unter Solvency II und „BilMoG II“ , Köln, 08.05.2012

Höchstrechnungszins

Rückblick auf 2012: Vorschlag eines 2-geteilten Höchstrechnungszinsvektors (Aktuelle Berechnungen des initialen Höchstrechnungszinses)

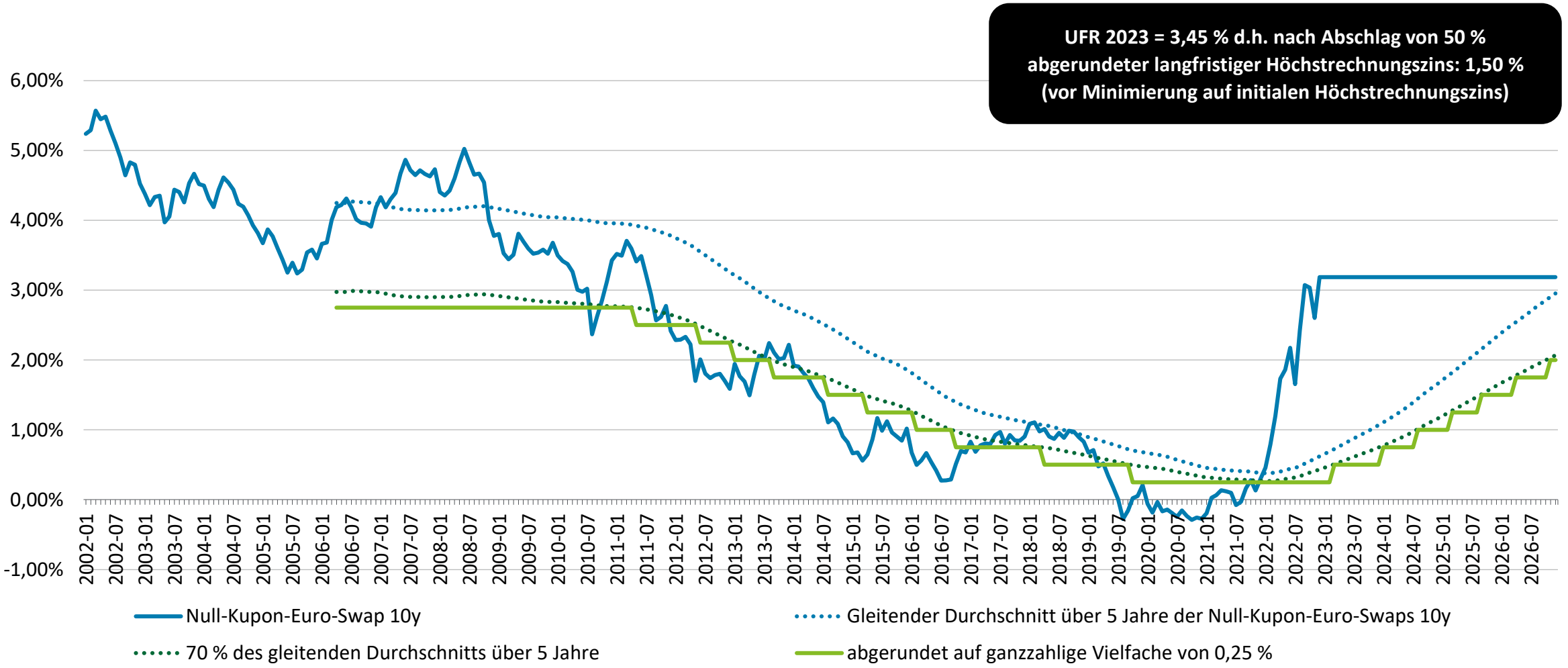


Eigene Berechnungen; Datenquelle: Deutsche Bundesbank BBSDI.M.SWAPBOOT.Z10

Höchstrechnungszins

Rückblick auf 2012: Vorschlag eines 2-geteilten Höchstrechnungszinsvektors

(Aktuelle Berechnungen des initialen Höchstrechnungszinses unter der Annahme einer Seitwärtsbewegung der Zinsen)



Eigene Berechnungen; Datenquelle: Deutsche Bundesbank BBSDI.M.SWAPBOOT.Z10

Höchstrechnungszins

Thesen zur Zukunft von Rechnungszinsen / Garantiezinsen

Zukunft des Höchstrechnungszinses

- Aufgreifen des Vorschlags aus 2012 und Weiterentwicklung des Ansatzes eines nicht konstanten Höchstrechnungszinses erscheint sinnvoll
- Allgemeingültige Lösung – sowohl für steigende Zinsen, fallende Zinsen, konstante Zinsen

Zukunft von Zinsgarantien

- Unabhängig von der Regelung des Höchstrechnungszinses erscheint eine Betrachtung von nicht konstanten Garantiezinsen in Produktkonzepten sinnvoll

Konzept der Abschnittsgarantien

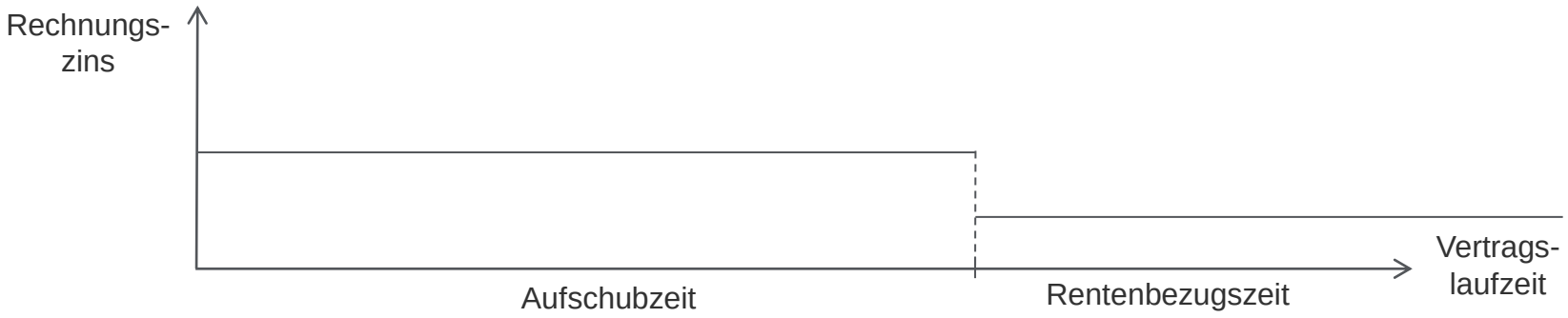
Ausgangsgedanke:

Herausforderung in der klassischen Lebensversicherung ist nicht überwiegend die Höhe der garantierten Verzinsung sondern die Länge der garantierten Verzinsung – mittlerweile auch bei niedrigen garantierten Verzinsungen

Konzept der Abschnittsgarantien

Kanonische Abschnittsgarantie – Zinsvektor mit 2 unterschiedlichen Einträgen: Aufschub- und Rentenbezugszeit

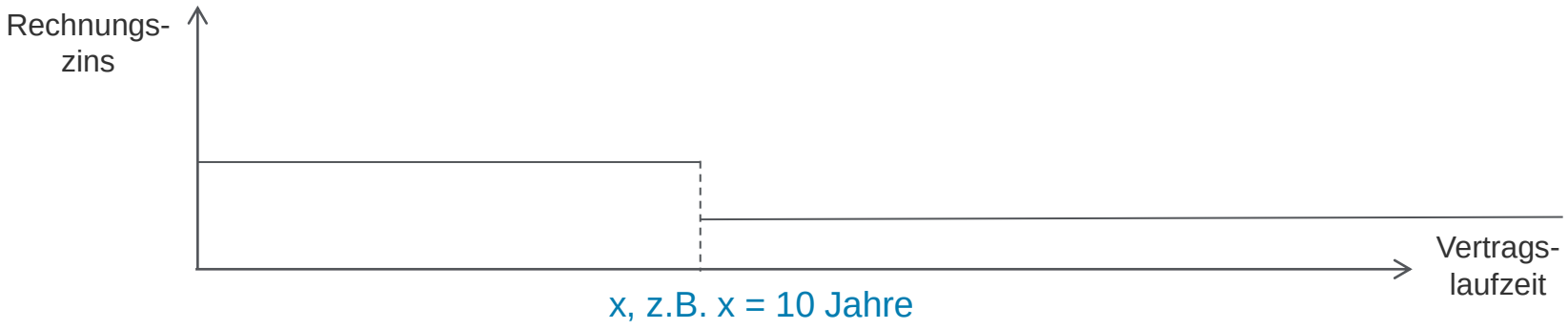
- **Grundidee:** *Klassische* Lebensversicherung mit Rechnungszins und Überschussbeteiligung, bei welcher der **Rechnungszins nicht über die gesamte Laufzeit in gleicher Höhe** garantiert wird
  - **Garantierter Höchstrechnungszins ab Vertragsbeginn bis zum Ende der Aufschubzeit**
  - **Anschließender Rechnungszins in der Rentenbezugszeit geringer, bspw. 0,1 oder 0 %**



Konzept der Abschnittsgarantien

Statische Abschnittsgarantie – Zinsvektor mit 2 unterschiedlichen Einträgen: erster Abschnitt und restliche Laufzeit

- **Grundidee:** *Klassische* Lebensversicherung mit Rechnungszins und Überschussbeteiligung, bei welcher der **Rechnungszins nicht über die gesamte Laufzeit in gleicher Höhe** garantiert wird
  - **Garantierter Höchstrechnungszins ab Vertragsbeginn über lediglich x, z.B. x = 10 Jahre**
  - **Anschließender Rechnungszins bis zum Vertragsende geringer, bspw. 0,1 % oder 0,0 %**

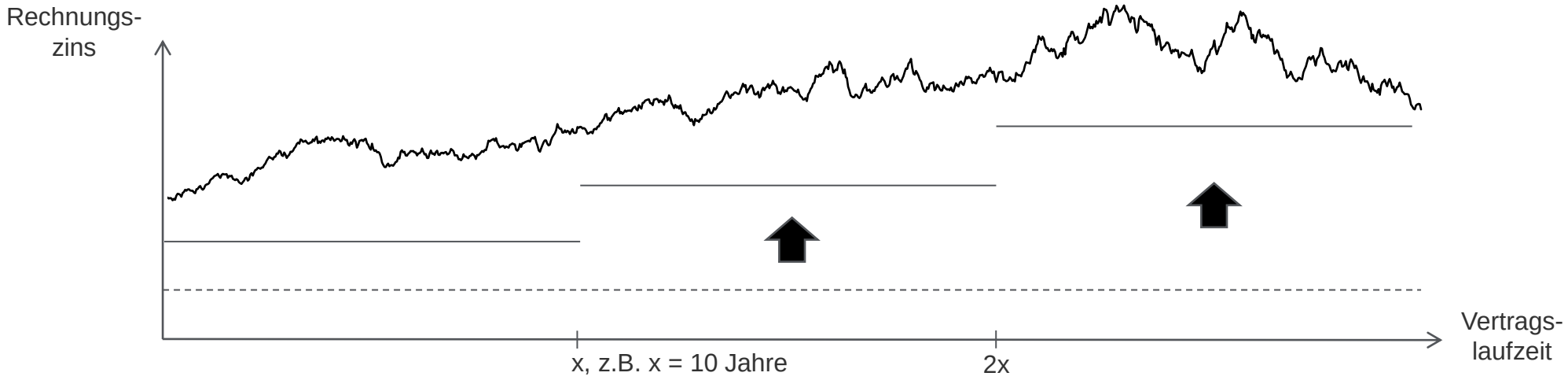


Konzept der Abschnittsgarantien

Dynamische Abschnittsgarantien – Zinsvektor mit multiplen, abschnittsabhängigen sowie dynamischen Einträgen

- Eine **dynamischen Abschnittsgarantie basiert auf dem Konzept der statischen Abschnittsgarantie,** wobei der Rechnungszins für spätere Vertragsjahre nicht konstant gehalten wird
- Bei einer dynamischen Abschnittsgarantie erfolgt **nach jedem Abschnitt, z.B. 10 Jahre, eine neue willkürfreie Festlegung der Garantie für die Zukunft** *(Wir beschränken uns auf Anhebungen des Rechnungszinsvektors gegenüber dem ursprünglichen Rechnungszinsvektor)*
- Je nach Länge der Vertragslaufzeit und der Wahl der (nicht zwingend gleichlangen) Abschnitte erfolgt ein iterativer Ablauf für die einzelnen Abschnitte

Kapitalmarktentwicklung 1

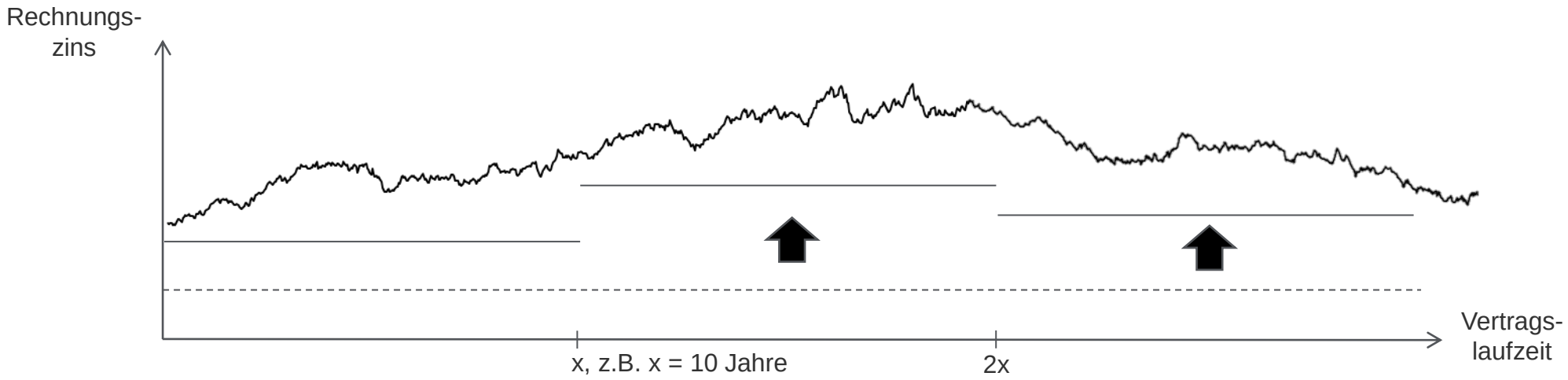


Konzept der Abschnittsgarantien

Dynamische Abschnittsgarantien – Zinsvektor mit multiplen, abschnittsabhängigen sowie dynamischen Einträgen

- Eine **dynamischen Abschnittsgarantie basiert auf dem Konzept der statischen Abschnittsgarantie,** wobei der Rechnungszins für spätere Vertragsjahre nicht konstant gehalten wird
- Bei einer dynamischen Abschnittsgarantie erfolgt **nach jedem Abschnitt, z.B. 10 Jahre, eine neue willkürfreie Festlegung der Garantie für die Zukunft** *(Wir beschränken uns auf Anhebungen des Rechnungszinsvektors gegenüber dem ursprünglichen Rechnungszinsvektor)*
- Je nach Länge der Vertragslaufzeit und der Wahl der (nicht zwingend gleichlangen) Abschnitte erfolgt ein iterativer Ablauf für die einzelnen Abschnitte

Kapitalmarktentwicklung 2

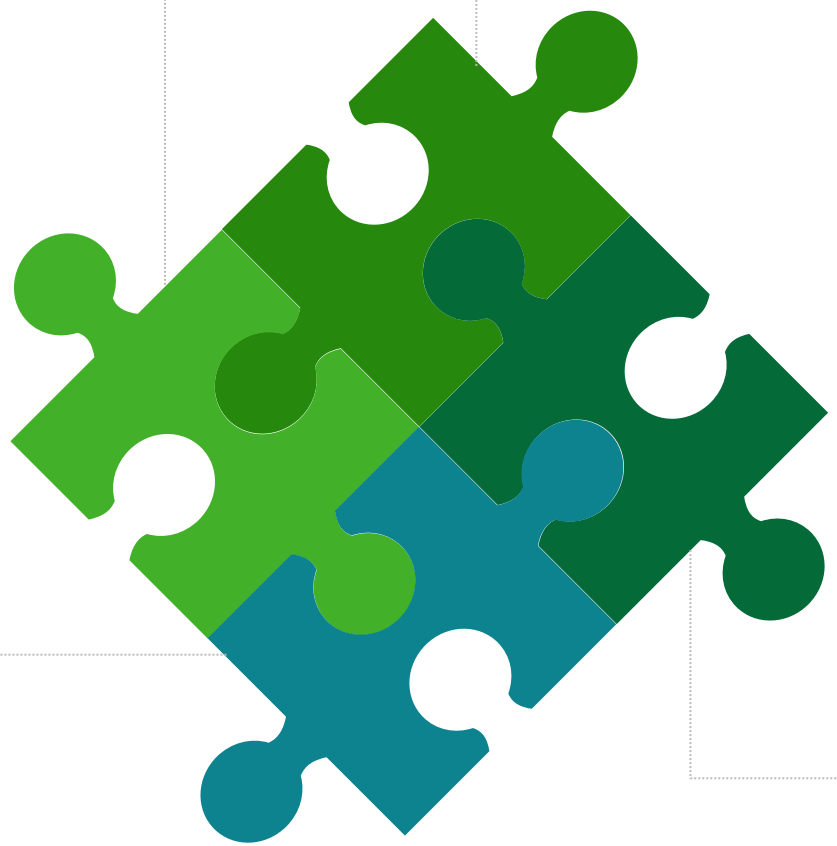


Konzept der Abschnittsgarantien

Flexibilitäten

Länge der Garantieabschnitte

Willkürfreie Mechanik der dynamischen Festlegung der neuen Garantiehöhe(n)



Weitere Gestaltungsoptionen

Garantiehöhe(n) der dynamischen Festlegung

Konzept der Abschnittsgarantien: Blickwinkel Versicherungsnehmer

Konzept der Abschnittsgarantien

Blickwinkel Versicherungsnehmer (qualitativ) – ausgewählte Aspekte

- Möglichkeit der Erhöhung der **Garantieverzinsung im Falle von steigenden Zinsen**
- **Reduzierung des Wunsches zum Umdecken** (sowohl in Versicherungs- als auch Bankprodukte) durch das Streben nach höheren Garantien im Falle von steigenden Zinsen
- Hohe **Flexibilitäten bzw. zusätzliche Schutzmechanismen** denkbar – z.B. durch „kostenfreie“ Zusatzversicherungen bei Rechnungszinsanpassung

- **Trotz des aktuellen Niedrigzinsumfeldes** und den daraus resultierenden Restriktionen (wie z.B. des Höchstrechnungszinses) Möglichkeit des Abschlusses eines **langfristigen und zukunftssicheren Altersvorsorgeprodukts**
- Chance, an **späteren Zinsanstiegen in der Garantiekomponente hybrider** Produkte zu partizipieren. Je nach konkreter Ausgestaltung des Produkts kann bei unveränderter Garantie-Leistung die Rendite-Komponente gestärkt werden

- **Transparent** erklärte Produktkonzeptionen als Voraussetzung für **Kundenverständnis**
- **Willkürfreiheit** wesentlich für **Akzeptanz**

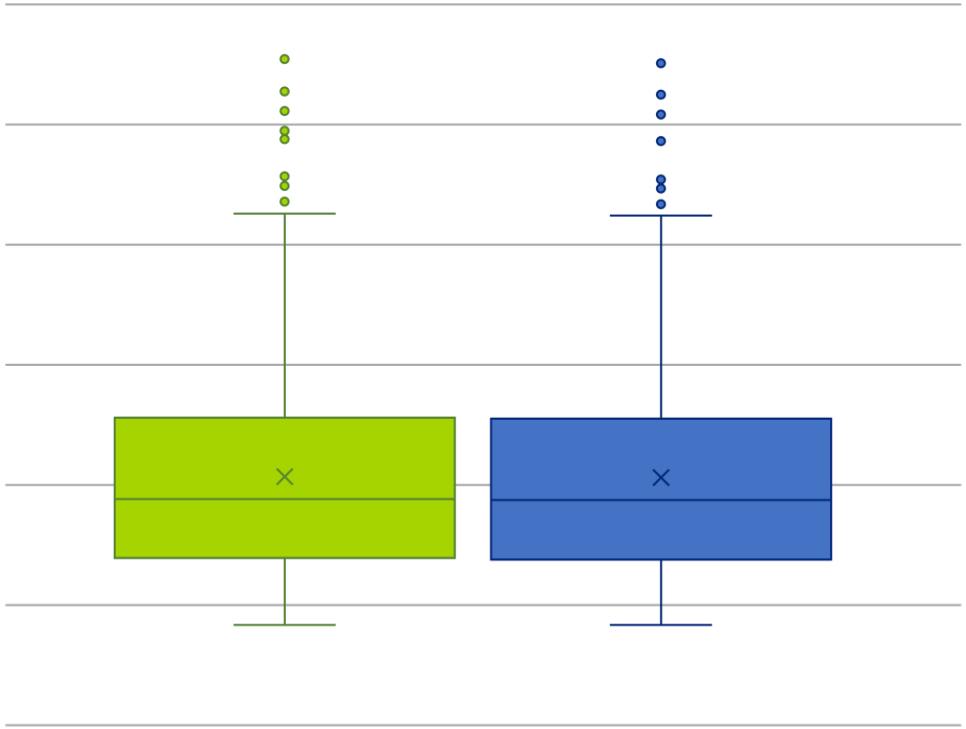
- Nutzung des **Sicherungsvermögens: Ausgleich des Kollektivs und der Zeit**
- Je nach Zinsumfeld und je nach Ausgestaltung der Abschnittsgarantien sind **zu Vertragsbeginn ggf. niedrigere Garantieniveaus** als in der Klassik gegeben

Konzept der Abschnittsgarantien

Illustrative Darstellungen aus Sicht des Versicherungsnehmers

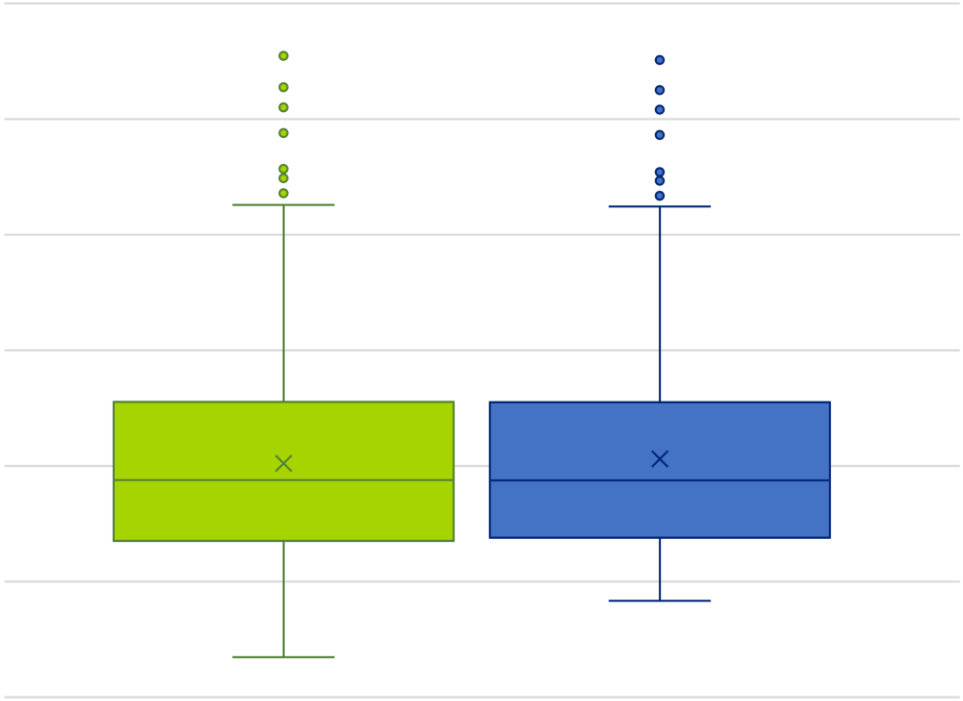
Ergebnisse exemplarischer stochastischer Modellrechnungen*:
Gesamte <u>Ablaufleistung im Alter 67 inkl. Überschüssen</u>

Verteilung der Garantiewerte unterscheiden sich zwischen den Produktkonzepten



Dynamische Abschnittsgarantie Variante 1: Rechnungszins mind. y % über gesamte Laufzeit, mögliche Erhöhung des Rechnungszinses

Klassik: y % konstant



Dynamische Abschnittsgarantie Variante 2: initialer Rechnungszins über 10 Jahre y % anschließend 0 %, mögliche Erhöhung des Rechnungszinses

Klassik y % konstant

*Ausgewählte Annahmen zu den exemplarischen stochastischen Modellrechnungen:

- 35-jähriger Versicherungsnehmer, Vertragslaufzeit: 32 Jahre; lfd. Beitrag
- Abschnittsgarantie: Unterteilung der Laufzeit in 10-jährige Abschnitte; Erhöhung des Rechnungszinses für nächsten Abschnitt an modellierten Höchstrechnungszins

Konzept der Abschnittsgarantien: Blickwinkel Versicherungsunternehmen

Konzept der Abschnittsgarantien

Blickwinkel Versicherungsunternehmen (qualitativ) – ausgewählte Aspekte

- **Reduzierung** des **Stornorisikos** bei **steigenden Zinsen**
- Je nach Ausgestaltung **ggf. geringere Zinsrisiken im Vergleich zu klassischer Lebensversicherung**
- Konzept zur Erhöhung des Rechnungszinses kann **„kapitalschonend" für das Versicherungsunternehmen** ausgestaltet werden
- Hohe **Flexibilitäten** in der konkreten Ausgestaltungsform

- Nutzung des **Sicherungsvermögens: Ausgleich des Kollektivs und der Zeit**
- **Effekte mit Bestand / Durchschnittlicher Rechnungszins** im Bestand wird beeinflusst
- Möglichkeiten zur **Anpassung des bilanziellen Rechnungszinses**, je nach konkreter Ausgestaltung des Produkts sowie keine langfristige Bindung an Zinsen zum Vertragsbeginn oder Zinsen zum Änderungstermin

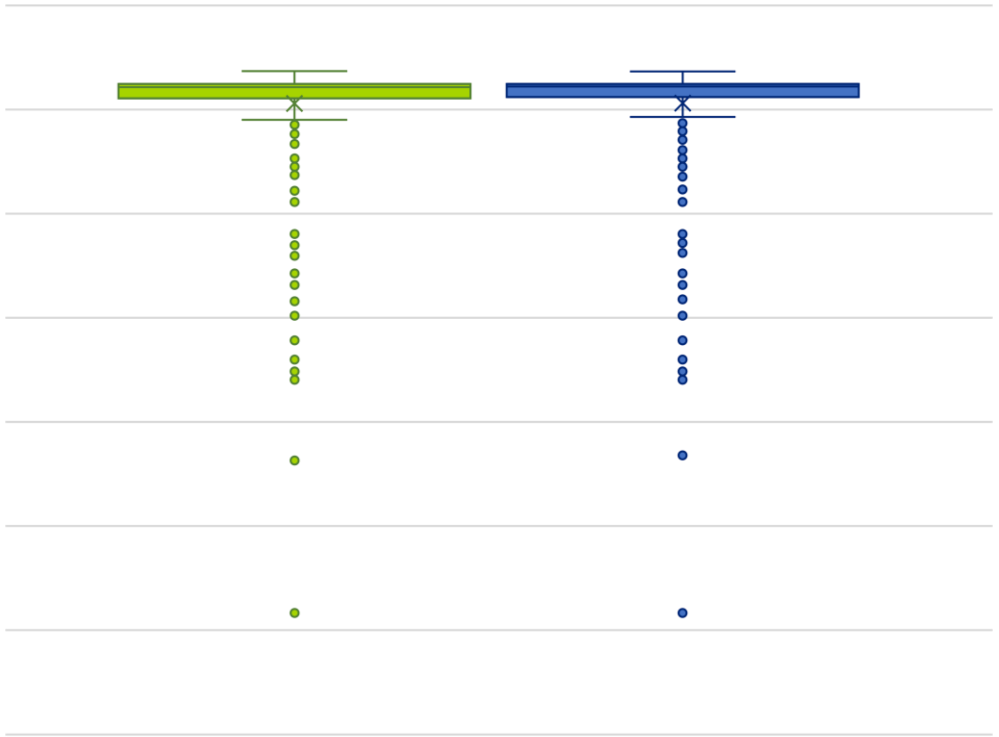
- **Sinnvolle Bilanzierung unter den aktuellen gesetzlichen Vorschriften** gestaltbar **–** auch bei dynamischer Erhöhung der Zinsgarantie zu einem oder mehreren bestimmten Stichtagen aufgrund vertraglicher Vereinbarungen

- **Deutliche** und **gut verständliche Ausgestaltung** ist notwendig, um transparente Darstellung gemäß BGB sicherzustellen – Vertrieb ist entsprechend zu schulen
- **Verschiedene Anforderungen zu erörtern** (IT-Anforderungen / Kosten-Modell / Geschäftsmodell, Unternehmens-Philosophie, Change Management, …)

Konzept der Abschnittsgarantien

Illustrative Darstellungen aus Sicht des Versicherungsunternehmens

Ergebnisse exemplarischer stochastischer Modellrechnungen*:
Barwert der zukünftigen Gewinne



Dynamische Abschnittsgarantie Variante 1: Rechnungszins mind. y % über gesamte Laufzeit, mögliche Erhöhung des Rechnungszinses

Klassik y % konstant

Dynamische Abschnittsgarantie Variante 2: initialer Rechnungszins über 10 Jahre y % anschließend 0 %, mögliche Erhöhung des Rechnungszinses

Klassik y % konstant

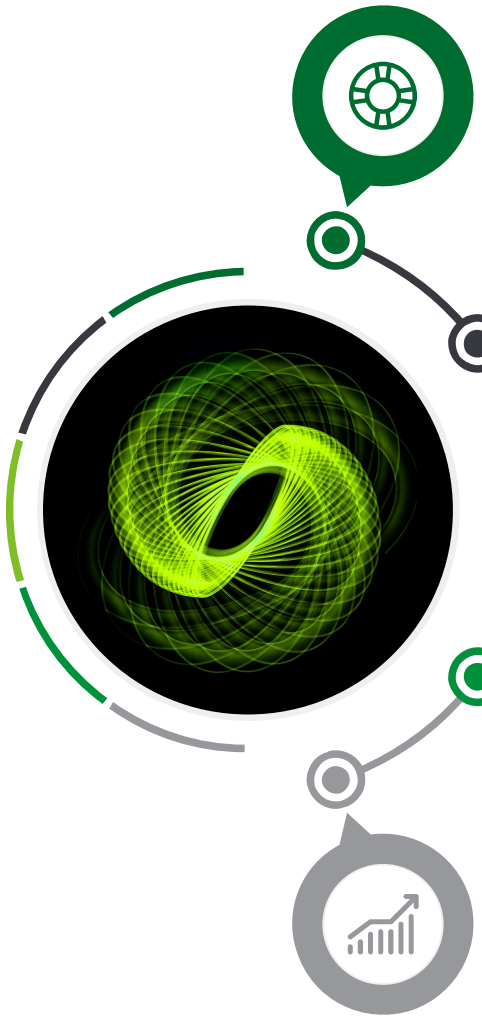
*Ausgewählte Annahmen zu den exemplarischen stochastischen Modellrechnungen:

- 35-jähriger Versicherungsnehmer, Vertragslaufzeit: 32 Jahre; lfd. Beitrag
- Abschnittsgarantie: Unterteilung der Laufzeit in 10-jährige Abschnitte; Erhöhung des Rechnungszinses für nächsten Abschnitt an modellierten Höchstrechnungszins

Fazit

Fazit

Ausgewählte Thesen



Ein Garantiebedürfnis ist bei einem (großen) Teil der Versicherungsnehmer vorhanden und wird von ihnen nachgefragt

Der Ausgleich in der Zeit und im Kollektiv ist das entscheidende Charakteristikum für die Versicherung – insbesondere in Abgrenzung zu Nicht-Versicherungsprodukten

Auch Hybrid-Produkte mit Garantien des Versicherers benötigen klassik-ähnliche Komponenten

Typischerweise werden Rentenbezugsphasen weiterhin überwiegend im Sicherungsvermögen gestaltet

Höchstrechnungszins / Rechnungszins / Garantiezins sollten unter verschiedenen Kapitalmarktentwicklungen langfristig nachhaltig ausgestaltet sein

Ansprechpartner

Ihre Ansprechpartner bei Deloitte

DPEsche – Neues zur bAV
Melden Sie sich zu unserem bAV-Newsletter an

Deloitte Pension Experts – Knowhow für bAV
Mehr Information auf unserer Web-Site

Daniel Aßhauer
Senior Manager / Aktuar DAV
Financial Advisory / Actuarial and Insurance Services

B&W Deloitte GmbH
Magnusstraße 11, 50672 Köln, Deutschland

Tel.: +49 221 97324 51 | Mobil: +49 151 5800 3294
dasshauer@deloitte.de | www.deloitte.com/de

Dr. Klaus Friedrich
Director / Aktuar DAV / a.o. Mitglied im IVS
Financial Advisory / Actuarial and Insurance Services

B&W Deloitte GmbH
Magnusstraße 11, 50672 Köln, Deutschland

Tel.: +49 221 97324 58 | Mobil: +49 151 5800 5819
kfriedrich@deloitte.de | www.deloitte.com/de

Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 415.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.