

Der britische Versicherungsmarkt (Leben & Renten) für Senioren und seine Strukturen – Die Evolution über die letzten 20 Jahre

Von

Dr. Wolf Becke

Meeting mit Swiss Life AG – Marktbereich Schweiz
20. Februar 2015, Zürich

Zusammenfassung

1. Der Markt für Versicherungs- und Vorsorgelösungen für Senioren – typischerweise als ‚Senior Citizens‘ bezeichnet – hat in Großbritannien eine lange Tradition, jedoch hat dieses Marktsegment in den letzten zwanzig Jahren eine **rapide und von vielen unerwartete Entwicklung** genommen, die sich sowohl auf die Breite des Produktangebots als auch auf die Anzahl der beteiligten Gesellschaften (Provider) bezieht.

Seit Mitte der 90er Jahre des 20. Jahrhunderts sind kleine/mittlere Lebensversicherer die führenden **Träger der Innovationen**, finanziell und wissenschaftlich unterstützt von kontinentaleuropäischen Rückversicherern und - verstärkt seit Mitte der letzten Dekade – durch bedeutende UK Private Equity Funds.

2. Die marktführenden UK-Lebensversicherer wie **L&G, Aviva, Prudential, Friends und Standard Life** haben diese Evolution zunächst unbeachtet gelassen, sind aber seit etwa 10 Jahren - schrittweise und anfänglich eher als Defensivmaßnahme - in diesen Markt eingetreten und spielen heute eine durchaus aktive Rolle.
3. Der UK Senior Citizens-Markt ist im Vergleich zu anderen Versicherungs-Marktsegmenten durch **einige wesentliche Besonderheiten** gekennzeichnet

Es dominieren Produkte zu **Einmalprämien**, in der Regel im mittleren bis hohen fünfstelligen GBP-Bereich – damit findet bei Abschluss einer Police ein spürbarer Vermögenstransfer vom Käufer zum Anbieter statt. Für die Vertriebe sind diese Produkte bei einer Abschlussprovision von 1,5 bis 3,0% der Prämie lukrativ.

Die Produkte können nicht einseitig vom Policeninhaber aufgekündigt werden – das **Stornorisiko** (heute ‚Policyholder’s Behavioural Risk‘ genannt) hat also in diesem Markt eine untergeordnete Bedeutung und reduziert damit die Risikoposition des Versicherers

Der führende Vertriebskanal ist wegen der Erklärungsbedürftigkeit der Produkte und der Notwendigkeit einer Vertrauensbasis der **unabhängige Maklervertrieb** (sog. IFAs : Independent Financial Advisors), die in der Beratung einem ‚Best Advice-Prinzip‘ unterliegen.

Damit unterscheidet sich dieser Markt strukturell signifikant vom traditionellen Markt, der durch die Bedeutung von periodischen Prämien, einem vertrieblichen Multikanal-Ansatz und der Gewährung von unilateralen Optionen zu Lasten des Versicherungsunternehmens (=Stillhalter) gekennzeichnet ist.

4. Vom aktuariellen Produktdesign her sind die Produkte für Senior Citizens konzipiert als ‚**Non-Profit-Policen**‘ – im Gegensatz zu den im Lande über Jahrzehnte dominierenden With-Profit-Policen. Für das Design von Renten bedeutet dieser Ansatz eine garantierte Leistung in GBP über die gesamte Laufzeit, typischerweise bis zum Lebensende der versicherten Person.
5. **Bis heute konzentriert sich dieser wachsende Markt in UK auf die folgenden drei Problemfelder für Senioren**

Thema 1. Asset rich, but cash poor!

Wie kann ich das verfügbare laufende Einkommen erhöhen, ohne aus meiner Privatimmobilie (Haus) ausziehen zu müssen?

Thema 2. Not dying too young but living too long!

Wie kann ich sicherstellen, dass meine verfügbaren Finanzmittel zum Zeitpunkt der Pensionierung ausreichen, um einen angemessenen Lebensstandard bis zu meinem Tod zu gewährleisten?

Thema 3. Who pays for my nursing home care?

Wie kann ich verhindern, dass meine Kinder finanziell ausbluten, wenn ich die letzten Jahre meines Lebens in einem Pflegeheim verbringen muss?

6. Für diese unterschiedlichen Problemfelder werden heute im privaten UK-Versicherungsmarkt eine Reihe von Lösungen angeboten, die häufig auf bestimmte **Zielgruppen** ausgerichtet werden.

Für das Thema 1 ist die Produktgruppe ‚**Equity Release /Reverse Mortgage/ Home Income Plan**‘ zuständig, bei der der Wert einer privaten Immobilie als ‚Einmalprämie‘ eingesetzt wird. Dies ist ein Produkt für die Altersgruppe 70 – 80 Jahre, weil bei jüngeren Eintrittsaltern die Leistung aus der Police (Einmalleistung oder lebenslange Rente) nicht attraktiv erscheint.

Für das Thema 2 spielen die klassischen Leibrenten in der Form der sog. Compulsory Purchase Annuity unverändert eine Hauptrolle, allerdings hat die Ausbreitung von **Impaired Annuities / Enhanced Annuities** für Zielgruppen inzwischen mehr als 30% des gesamten Rentenmarktes auf sich gezogen und zu einer wesentlichen Änderung der Antragsprozesse geführt hat.

Heute werden im Markt praktisch alle Rentenanträge einer medizinischen oder Lifestyle-orientierten Beurteilung unterworfen!. Diese Produkte sprechen die Altersgruppe ‚At Retirement‘ an, also in den Jahren 60 – 65.

Verantwortlich für diese Entwicklung sind die beiden jungen Gesellschaften **Just Retirement** (gegründet 2004) und **Partnership Assurance** (gegründet 1995 als Friendly Society).

Bei Thema 3 wird als Lösung der Abschluss einer speziellen Pflege-Rentenversicherung (sog. **Immediate Care Annuity**) vorgeschlagen, die auch dann noch abgeschlossen werden kann, wenn der Pflegefall schon eingetreten ist. Hier stellen in der Risikoprüfung insbesondere diejenigen Fälle eine besondere Herausforderung dar, in denen beim Versicherungsnehmer eine Demenz vorliegt.

Diese Policen sind auf die Kunden in der Altersgruppe 80 – 85 ausgerichtet, in der das Pflegerisiko sich primär realisiert.

7. Interessanterweise sind die Versuche, reine Risikoprodukte wie eine klassische **Risikolebensversicherung** zur Absicherung der Erbschaftssteuer oder eine spezifische **Unfallversicherung** für diese Zielgruppe zu lancieren, bisher nicht erfolgreich gewesen.

Ebenfalls hat es keine spezielle **Critical Illness-Police für Senioren**, das die relevanten Krankheiten wie Herzinfarkt oder Schlaganfall abdeckt, mit Erfolg in den Markt geschafft.

8. Besondere strategische Vorteile auf der Unternehmensebene ergeben sich für einen Anbieter bei der **Kombination** dieser Policen.

So führte die **GE Life UK** Ende der 90er Jahre die erste Kombination von Leibrente mit einer Zusatzleistung (Verdoppelung oder Verdreifachung der Basisrente) im Falle der Pflegebedürftigkeit ein – hierbei liegt eine negative Korrelation der biometrischen Risiken ‚Langlebigkeit‘ und ‚Pflege‘ vor. Das ist gut für die Solvenzunterlegung.

Die **Just Retirement** ist der größte Anbieter im Bereich der Enhanced Annuities und gleichzeitig ein bedeutender Spieler im Bereich ‚Equity Release‘. Dies führt zu einer interessanten Selbstfinanzierung und zur Minimierung des Duration Gap in der Bilanz des Unternehmens – zunächst kommt durch die Rentenpolicen genügend Liquidität in die Bilanz, die dann durch Equity Release-Produkte an andere Kunden ‚ausgeliehen‘ werden.

9. Nach den Untersuchungen der UK-Beratungsfirmen handelt es sich beim Seniorenmarkt um ein seit Jahren **zweistellig wachsendes Segment** – die jährlichen Beitragseinnahmen im Neugeschäft liegen gegenwärtig (2013/14) im **zweistelligen GBP-Milliardenbereich**.

Besonders erfolgreich sind unverändert die auf diesen Markt spezialisierten Versicherer, die ihre gesamte **Unternehmensphilosophie auf den Seniorenmarkt** ausrichten und in diesem Kontext auch Allianzen und Partnerschaften mit anderen Unternehmen eingehen, z.B. , mit Reiseveranstaltern, die sich auf das hochpreisige Seniorenssegment bei Kreuzfahrten konzentrieren oder Gesundheitsunternehmen, die als Kundengruppe besonders die Senioren bedienen, z.B. Alters- und Pflegeheime.

10. Es ist anzumerken, dass dieser Markt – vor allem bei den sofort beginnenden Leibrenten im Frühjahr 2014 einen unerwarteten **exogenen Schock** erlitten hat, hervorgerufen durch die Ankündigung des Finanzministers G. Osborne, dass einige steuerliche Vorteile für solche Produkte ab 2015 gestrichen werden sollen!

Die relevanten Anbieter befinden sich nun in einer Neupositionierungsphase, weil der Markt für 2015/16 im Neugeschäft wohl auf 30-40% der üblichen Werte schrumpfen wird.

Längerfristig führt aber wegen der demographischen Entwicklung kein Weg an einer des Marktes vorbei. **Die aufgezeigten Problemfelder bleiben bei einer alternden Gesellschaft unverändert relevant – nicht nur in Großbritannien!**

Damit ist anzunehmen, dass der Versicherungsmarkt für Senioren auch in der Zukunft in Großbritannien ein dynamisches Wachstum zeigen wird.

