

Handelsblatt Tagung

Moderne Altersvorsorge Disruption oder Transformation?

Düsseldorf | September 2025 | Jochen Ruß & Patrick Dahmen

Institut für Finanz- und
Aktuarwissenschaften

ifa

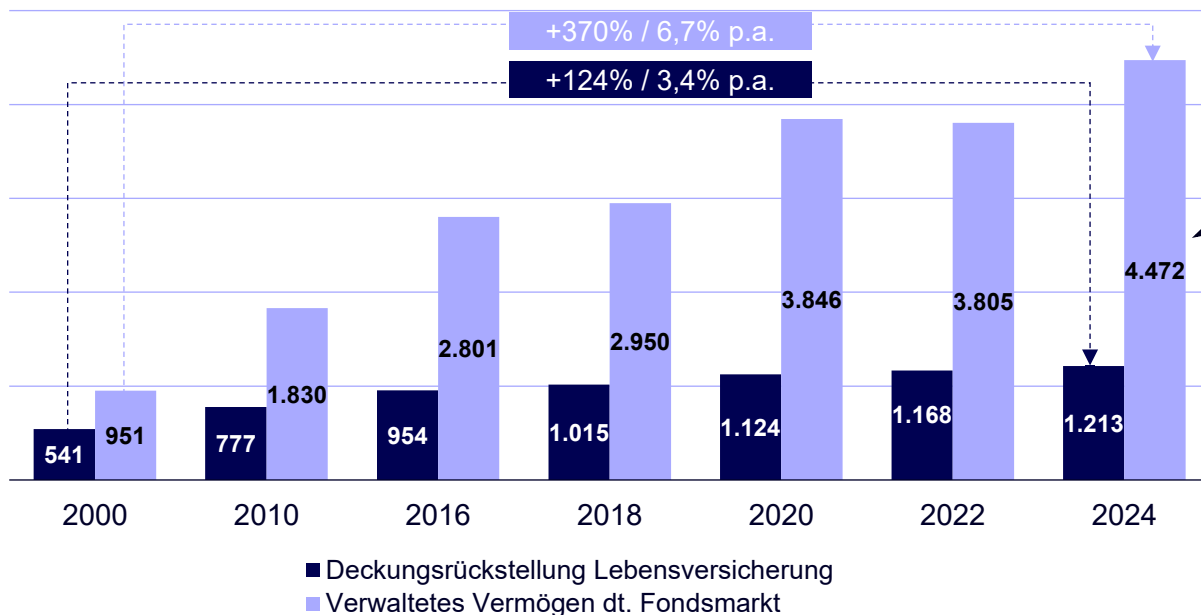


VALYTICS
CONSULTING HUMANS

Entwicklung – Lebensversicherung vs. Fondsindustrie

Seit 2000 ist die Fondsindustrie doppelt so stark gewachsen wie die Lebensversicherung, insbesondere in den letzten Jahren hat sich die Wachstumsgeschwindigkeit der Fondsindustrie rapide erhöht.

Entwicklung Deckungsrückstellungen vs. Verwaltetes Fondsvermögen 2000 – 2024 in Mrd. €



Die Fondsindustrie verwaltet fast viermal so viele Kapitalanlagen wie die deutsche Lebensversicherung

Vorteile von Lebensversicherungen

Und wie Lebensversicherungen häufig wahrgenommen werden.



Lebenslange Rente –
man kann nicht wissen,
wie lang man lebt.

Beitragsbefreiung
und/oder
Einkommensersatz,
wenn berufsunfähig

Absicherung
Hinterbliebener im Tod

Absicherung
biometrischer
Risiken

*Sooo alt werde
ich sowieso nicht.*

*Ich will nur sparen
und denke doch
jetzt nicht an die
Rente!*

*So viele Fragen zu
Krankheiten und
„gefährlichen“
Hobbys...*

*Was soll mir schon
passieren. Ich bin
doch fit!*

*Ich bin jung und
unsterblich!*



Vorteile von Lebensversicherungen

Und wie Lebensversicherungen häufig wahrgenommen werden.



während der Laufzeit:
keine Besteuerung von laufenden
Erträgen oder zwischenzeitlichen
Kursgewinnen bei Fondswechsel

Steuervorteil

- am Ende der Laufzeit:
- komplett steuerfrei bei
Umwandlung von
Vermögen in eine Rente
 - nur die Hälfte zu
besteuern, bei
Kapitalzahlung ab Alter 62

*Fondswechsel?
Ich beschäftige
mich sowieso
nicht damit!*

*Und dafür soll ich
die teuren
Versicherungs-
kosten bezahlen...*

*Ob ich eine Rente
will, weiß ich doch
jetzt noch gar
nicht.*

*Und wieder n
Haken: nur bei
Zahlung ab
Alter 62*



Vorteile von Lebensversicherungen

Und wie Lebensversicherungen häufig wahrgenommen werden.



Wenn Sicherheit wichtig ist, können Garantien gewählt werden – Art und Höhe nach Kundenwunsch:

- 50%-80% der Beitragssumme
- laufende und endfällige Garantie
- auch bei Zuzahlungen

Garantien

Wir haben ein kollektives
Sicherungsvermögen:
Stärke der Gemeinschaft /
Solidarität

Garantie?
Wieso verlier
dann ich die
Hälfte?

Häää? Das ist
mir viel zu
kompliziert.

Was sind
Zuzahlungen...?

???
wusste gar nicht,
dass es so'ne
Community gibt....



Vorteile von Lebensversicherungen

Und wie Lebensversicherungen häufig wahrgenommen werden.



Der Beitrag wird regelmäßig gezahlt und man kann jederzeit pausieren, reduzieren oder erhöhen.

Einmalige Zuzahlungen sind ebenfalls möglich.

Entnahmen aus dem Vertrag sind jederzeit möglich.

Flexibilität
&
Liquidität

Jederzeit ja, aber in den letzten 12 Jahren dann doch nicht mehr beliebig – wegen der Steuer.

Aber dann schlägt die Kostenbelastung „vorne“ voll durch und den Vorteil „hinten“ habe ich nicht.

Aber in Kombination mit Garantien sind die Flexibilitäten oft ganz schön komplex.

Klar, bei meinem Neobroker mach ich n extra Invest mit 3 Klicks.

Ist das ein Scherz? Entnahmen erst zum Monatsende möglich?

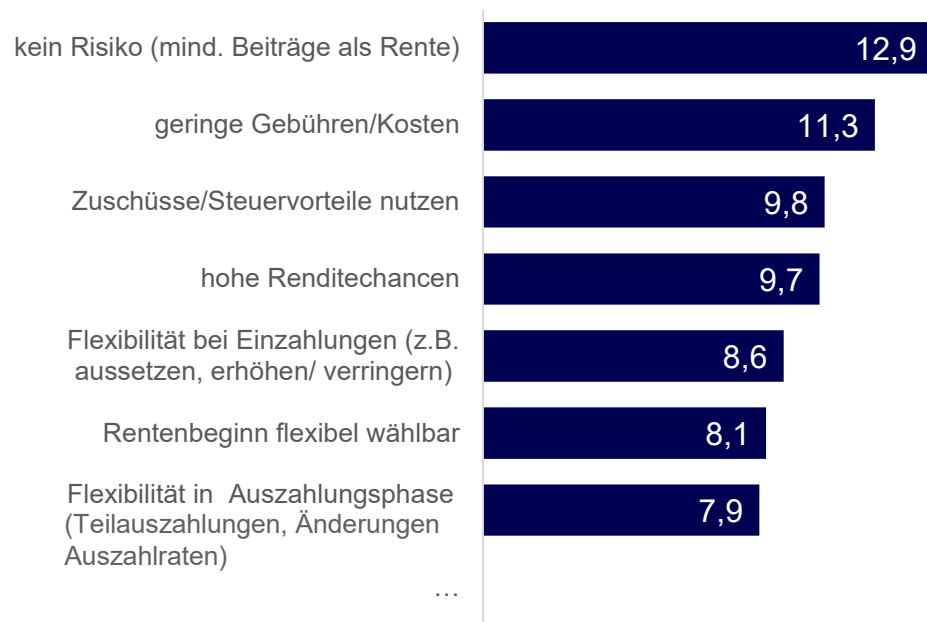
Regelmäßig? Ich will mich doch jetzt noch nicht festlegen.



Empirische Erkenntnisse – Altersvorsorge

Zentrale Elemente der Altersvorsorge sind nach wie vor Beitragsgarantien, geringe Kosten, steuerliche Förderung sowie Renditechancen; Trade Republic Kunden betrachten ihre Anlage auch als Altersvorsorge.

Welche der vier Eigenschaften von Altersvorsorgeprodukten ist für Sie persönlich am wichtigsten?
in % (n=1.906)



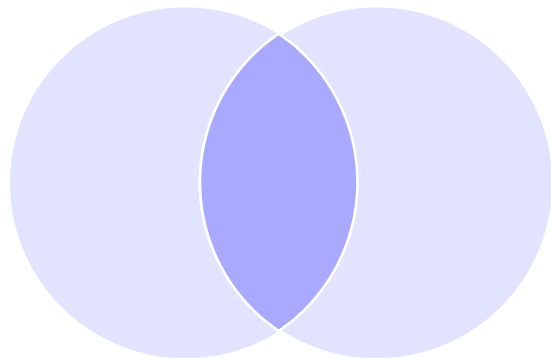
- Bei **72%** der bei Trade Republic investierenden Kunden **liegt die Anlagemotivation in der langfristigen Altersvorsorge**
- Die Trade Republic Kunden beschreiben sich selbst als
 - sehr risikobereit 15%
 - mittel risikobereit 78%
 - wenig risikobereit 6,7%

Kernidee: Zusammenführung von LV und Fondssparplänen

Altersvorsorgeprodukte als Versicherungsprodukt kombiniert mit denen der Stärken der Fondsindustrie auf Basis digitaler Altersvorsorgeplattformen stellt das größte Marktpotential in Zukunft dar.

Lebensversicherungen

- Effiziente Garantien
- Absicherung persönlicher Risiken
- Nachgelagerte Besteuerung und ggf. steueroptimiertes Schenken und Vererben



Fondssparpläne

- Transparente Ein- / Auszahlungen sowie Vergütung
- Eigene Auswahl der Kapitalanlagen
- Hohe Flexibilität

Zusammenführung der Vorteile **von Fondssparplänen** mit denen der **Lebensversicherung** auf Basis einer **digitalen Plattform**, ausgerichtet auf einzelne **Kundensegmente**.

Moderne Altersvorsorge

Leitlinien für die weitere Ausgestaltung

Altersvorsorgeprodukte sollten auf Basis dieser Leitlinien entwickelt werden.

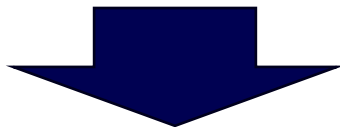


Versicherungstechnischer Produktkern

Auf Bewährtem aufsetzen: Optionale Garantie in regelbarer Höhe sowie Nutzung des Kollektivs zur Garantieerzeugung.

- Für **langfristiges ratierliche Sparen** sind Produkte sinnvoll, die entweder keine Garantie aufweisen oder eine Garantie, die signifikant unter der maximal möglichen liegt.¹

- **Kollektive Ausgleichsmechanismen** in Bezug auf die Kapitalanlage (nur bei klassischer LV möglich) erlauben **eine besonders effiziente Garantieerzeugung**, wenn die Klassik als **Produktbaustein** zur Garantieerzeugung genutzt wird.²



- Ein sinnvoll designtes „Hybridprodukt“ stellt eine gute Basis für ein zukunftsfähiges Produkt dar.
 - Klassik als Baustein zur Garantieerzeugung
 - Zweiter Baustein generiert angemessenes Renditepotenzial. Hier sollte möglichst breit gestreut werden und auch das Potenzial alternativer Kapitalanlagen genutzt werden.
 - Konkrete Ausgestaltung des Garantiemodells (statisch, halbdynamisch, dynamisch) hängt von individueller Situation des Versicherers und Zielgruppe ab.

10 1 ifa Ulm „Auswirkungen von Garantien auf inflationsbereinigte Chancen und Risiken langfristiger Sparprozesse“, 2021

2 ifa Ulm „Glättungsmechanismen bei klassischen Versicherungen“, 2024

Produkt – Zugang zu Kapitalanlagen

Zugang zu chancenreichen/alternative Kapitalanlagen

Kostengünstige ETF-Strukturen in entwickelten Märkten



TER: ETF 0,05% – 0,50% vs. aktiv gemanagte Fonds 0,5% - 2% (teilweise >3%)



Performancefee: ETF keine vs. aktiv gemanagte Fonds 10-20% des Überschusses

Zugang zu besonderen Kapitalanlagen



Empirisch geringe Evidenz, dass **aktive Fonds nach Kosten** die Benchmark schlagen



Ausnahme: **Private Assets**, z.B. Infrastruktur (equity / debt), Private Equity o. Venture Capital



Private Asset mit **interessanten Korrelationseigenschaften zu Public Assets**



Zugang zu Private Assets für Privatanleger verbunden mit zeitnahen Liquidierbarkeit

Beispiele – Zu- gang zu beson- deren Assets



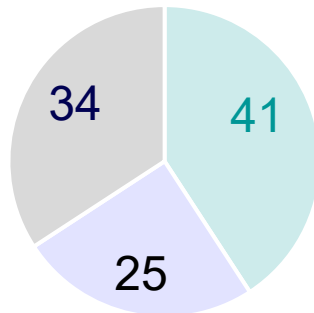
Konsequente Zielgruppen gerechte Ansprache

Altersvorsorge ist auf den jeweiligen Kundentyp auszurichten



Überfordert-Ängstliche

- meist jünger (42 J.) u. Frauen (66%), geringes Einkommen u. Rücklagen
- Wenig Wissen, fühlt sich unsicher u. zögerlich bei Entscheidungen und Abschluss
- Nutzt überwiegend gesetzliche Rente, kaum private Vorsorgeprodukte, vermeidet komplexe Produkte
- **Fühlt sich überfordert u. hat Sorgen – braucht Vertrauenspersonen für Auswahl, wichtig sind kleine Beträge**



Zuversichtlich-Planende

- Jünger (39 J.), Männer (65%), höchstes Einkommen, Immobilien (56%)
- Gut informiert und beschäftigt sich aktiv mit Altersvorsorge
- investiert renditeorientiert (Aktien, ETFs, Optionen, etc.)
- Vergleicht aktiv Anbieter und Leistungen
- **Optimistisch u. risikobereit; möchte möglichst früh in Rente – steht am Anfang der Ruhestandsplanung**



Konservativ-Vorsorgende

- Eher Älter (44 J.), mittleres Einkommen, Immobilien (47%)
- Kennt Basisinfos, vertraut meist auf Beratung; informiert sich gezielt zu Garantien
- Legt Wert auf Sicherheit u. Stabilität – setzt bevorzugt auf klassische Produkte
- Präferiert Versicherungen, Sparprodukte
- Bleibt meist langjährig bei einem Anbieter
- **Vorsichtig: möchte Garantie u. Sicherheit – sieht AV als Pflicht**

... und Ausrichtung auf die jeweilige Lebensphase

Altersvorsorgeprodukte sind nach Lebensphasen zu differenzieren – in der Ansprache sowie Rentenphase.

Kinder



Kinderdepot (Frühstart-Rente)

Kinderdepots und -policen

Arbeitsjahre



„Depotrente“ –

Moderne und für unsere Partner maßgeschneiderte Vorsorgeprodukte

Ruhestand



Steuerliche geförderte Produkte

Attraktive und low-cost Produkte für Neukunden und wechselwillige Riester 1.0-Sparer



Wiederanlage- produkt (Divestment)

Flexible Einmalanlageprodukte für Rentner, die eine Auszahlung aus ihrer Lebensversicherung erhalten haben

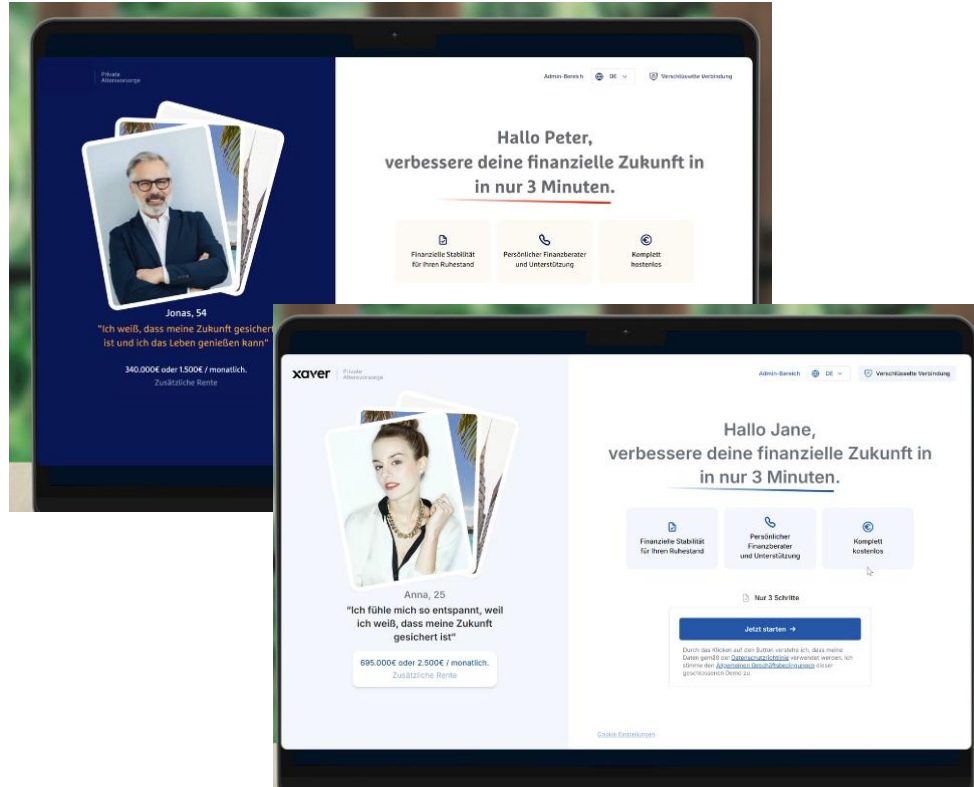


Wealth Transfer Produkt

Steuroptimierte Vermögensnachfolge und Schenkung durch ein Versicherungsmantelgestütztes Portfolio-Management

Hyperpersonalisierung in der Kundenansprache

Digitale Plattformen ermöglichen eine auf den einzelnen Kunden abgestimmte Ansprache – in Sprache, Bildmaterial und Sentiment.



Hyperpersonalisierung

- Plattformen nutzen Künstliche Intelligenz (KI), um individuelle Lebensumstände, Risikobereitschaft und finanzielle Ziele zu analysieren.
- Darauf basierend werden personalisierte Altersvorsorge-pläne erstellt.

Verhaltensanalysen:

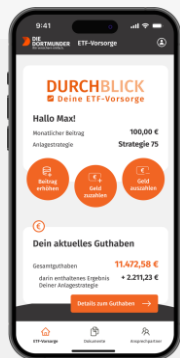
- Tools bewerten das Nutzerverhalten, um Finanzberatung zu optimieren und zukünftige Bedürfnisse vorherzusagen, sodass Pläne stets an Lebensveränderungen angepasst bleiben.

Anbieter für digitale Altersvorsorgeplattformen

Es gibt eine Vielzahl von Anbietern für die Bereitstellung digitaler Altersvorsorgeplattformen, mit denen Lebensversicherer potentiell zusammenarbeiten können.

Angebote von Versicherern

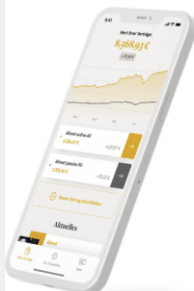
DURCHBLICK – DIE CLEVERE ALTERNATIVE ZUM ETF-SPARPLAN



Individuelle Garantie. Attraktive Renditechancen.

Absolut flexibel

ALLVEST
Powered by Allianz



- ✓ **Individuelle Garantie**
Sie können Höhe und Zeitpunkt der Garantie wählen.
- ✓ **Attraktive Renditechancen**
Sie profitieren von der Entwicklung ausgewählter ETFs/Investmentfonds sowie dem renditestarken Sicherungsvermögen der Allianz.
- ✓ **Absolut flexibel**
Sie können jederzeit ein- und auszahlen. Alles online.

Allvest ist als innovative und außergewöhnlich flexible Rentenversicherung entwickelt worden. Deshalb können Sie sich ganz nach Ihrem individuellen Bedarf entscheiden: Anstelle einer lebenslangen Rente ist jederzeit eine temporäre Rente oder eine Kapitalzahlung möglich.

xaver
NEXT LEVEL SAVING

KI-gestützte Vertriebsplattform

Effizienz und Hyper-Personalisierung durch skalierbare und compliant KI

- ✓ KI-generierte, personalisierte Beratungsstrecken
- ✓ KI-Finanzberater für Endkunden – Plattformübergreifende Conversational Sales, 24/7 verfügbar
- ✓ KI Co-Piloten für persönliche Berater, die administrative Aufgaben übernehmen

Plattform Anbieter

Altersvorsorge mit ETFs können jetzt alle.

Mit myPension, Deutschlands bester digitaler Altersvorsorge.

- Mehr Rendite mit unserem ETF-Weltportfolio
- Bis zu 55% geringere Kosten als marktübliche Produkte
- Attraktive Steuervorteile im Vergleich zur ETF-Direktanlage
- Jederzeit flexibel verfügbar

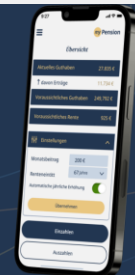
Kunde werden

my Pension

Haben Sie Fragen? Wir sind für Sie da.

0159 064 026 27

069 348 755 111



investify
TECH

FNZ

incore

etops

Fazit

Die konsequente Umsetzung dieser Hebel in der Altersvorsorge stellt mehr als eine Weiterentwicklung dar – nur eine echte Disruption sichert die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit des Geschäftsmodells ab.

- ① **Abschlussprovisionen erschweren die Flexibilität der Produkte.**
- ② **Zusammenführung der Stärken der Lebensversicherer und der Fonds-industrie.**
- ③ **Gute Balance zwischen Rendite und Sicherheit;** Sicherheit durch Diversifikation und Hedging in der Kapitalanlage ermöglichen, Garantien auf ein Mindestmaß begrenzen werden.
- ④ **Mehrwert Kapitalanlagen** – entweder kostengünstig oder Kapitalanlagen mit eingeschränktem Zugang für Privatanleger anbieten
- ⑤ **Konsequente Kombination der Altersvorsorge mit der Absicherung von persönlichen Risiken** („income protection“)
- ⑥ **Konsequente Ausrichtung auf die jeweiligen Kundensegmente**
- ⑦ **Nutzung einer digitalen AV-Plattform** für die Steuerung sämtlicher Kundeninteraktionen durch ein nahtloses Zusammenspiel von online und offline Interaktionen

Ihre Ansprechpartner



Patrick Dahmen

Patrick.dahmen@valytics.de

+49.170.573.6980



Jochen Ruß

J.Russ@ifa-ulm.de

+49.172.686.8930

