

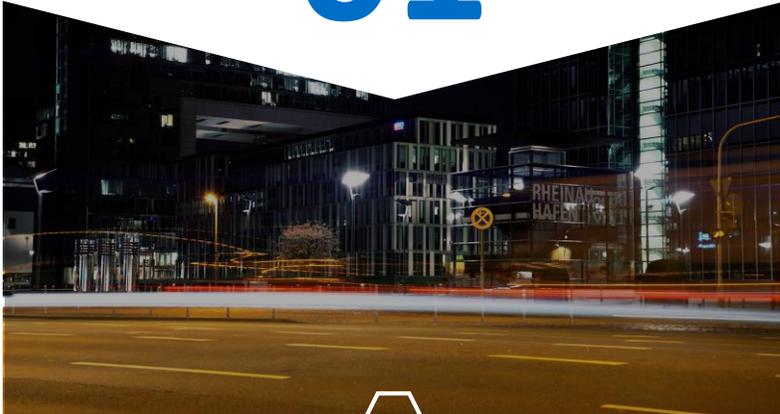
Studienergebnisse

DIE ZUKUNFT DER ALTERSVORSORGE



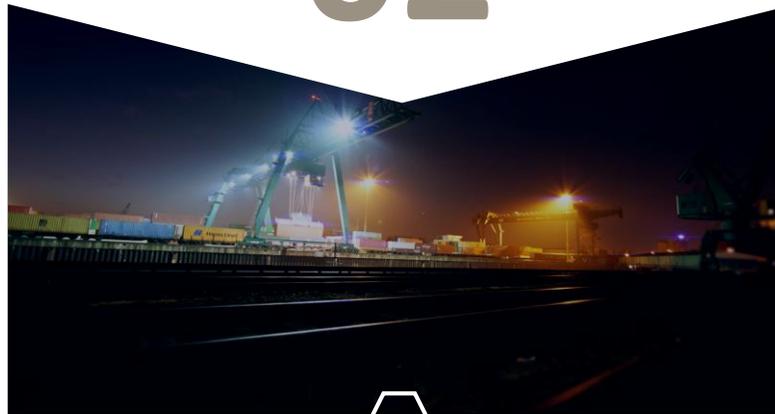
WAS SIE HEUTE ERWARTET

01



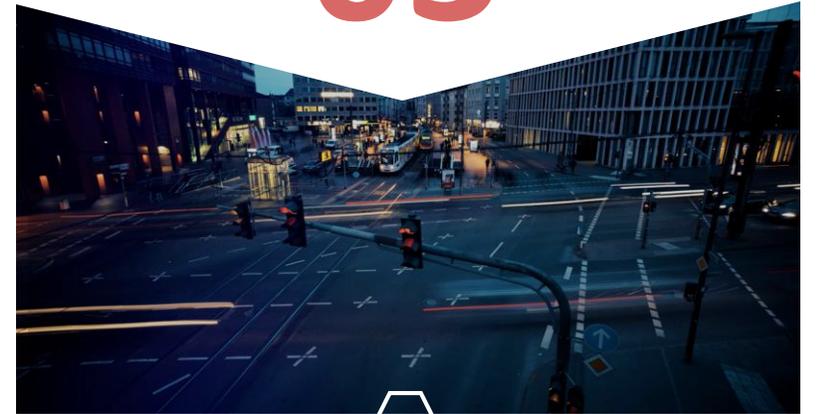
ADESSO IM ÜBERBLICK

02



STUDIENMETHODIK

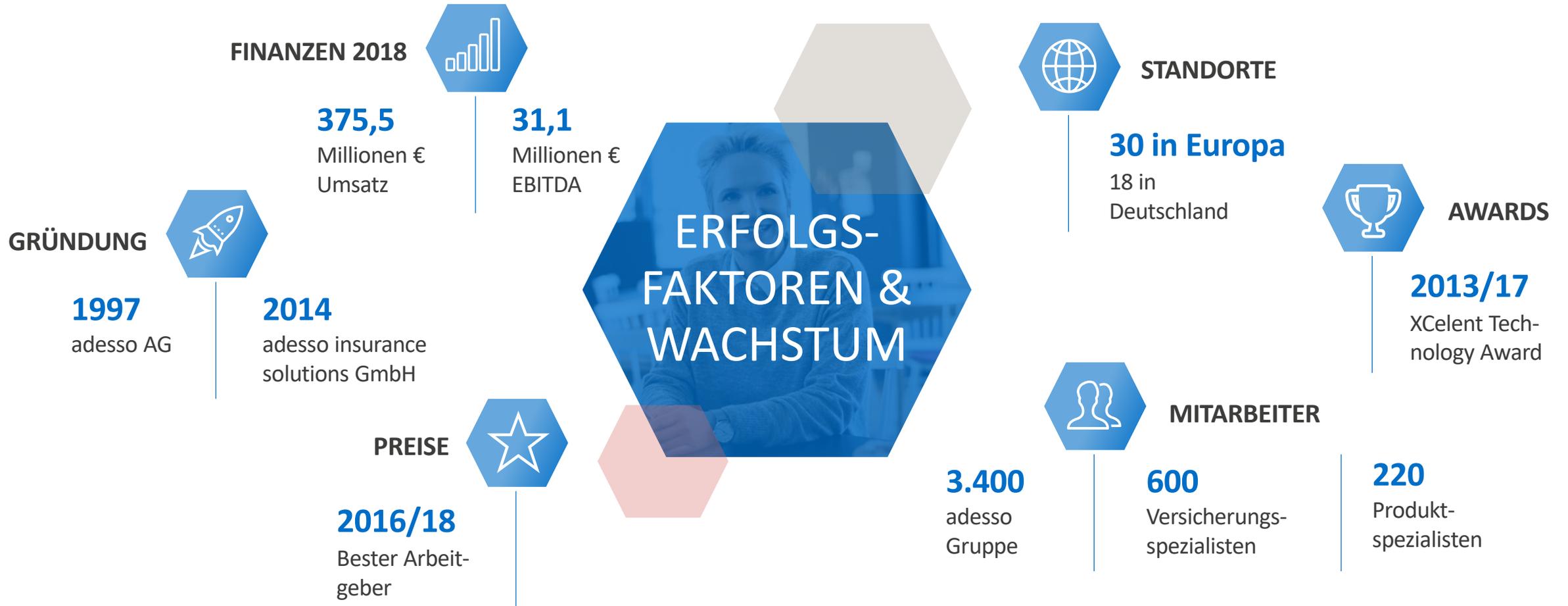
03



ERGEBNISSE UND
HANDLUNGSFELDER

01

ADESSO IM ÜBERBLICK



01

ADESSO IM ÜBERBLICK

UNSERE VISION



WAS WOLLEN WIR ERREICHEN?

Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, eine effiziente Standardsoftware für Versicherungen und Versorgungseinrichtungen anzubieten, die mit den ständig wechselnden Anforderungen Schritt hält und steten Fortschritt bietet.



STUDIENMETHODIK



**Wie sieht die
Zukunft der
Altersvorsorge in
Deutschland aus?**

**Wie stehen die
Kunden zum
Thema
Altersvorsorge?**

**Was erwartet die
Versicherungs-
wirtschaft?**

METHODIK

STEP #1

Szenarioanalyse

Identifikation von Einflussfaktoren

Bestimmung der Schlüsselfaktoren
und
deren Zukunftszustände

Szenarioberechnung
mittels Clusteranalyse

STEP #2

Experteninterviews

leitfadengestützte Telefoninterviews

Vertreter aus

- Wirtschaft
- Politik
- Technologie
- (Versicherungs-)Wissenschaft

STEP #3

Endkundenbefragung

Onlinebefragung
300 Endkunden

ab 18 Jahre

STEP #4

Experteninterviews

leitfadengestützte
(Telefon-)Interviews

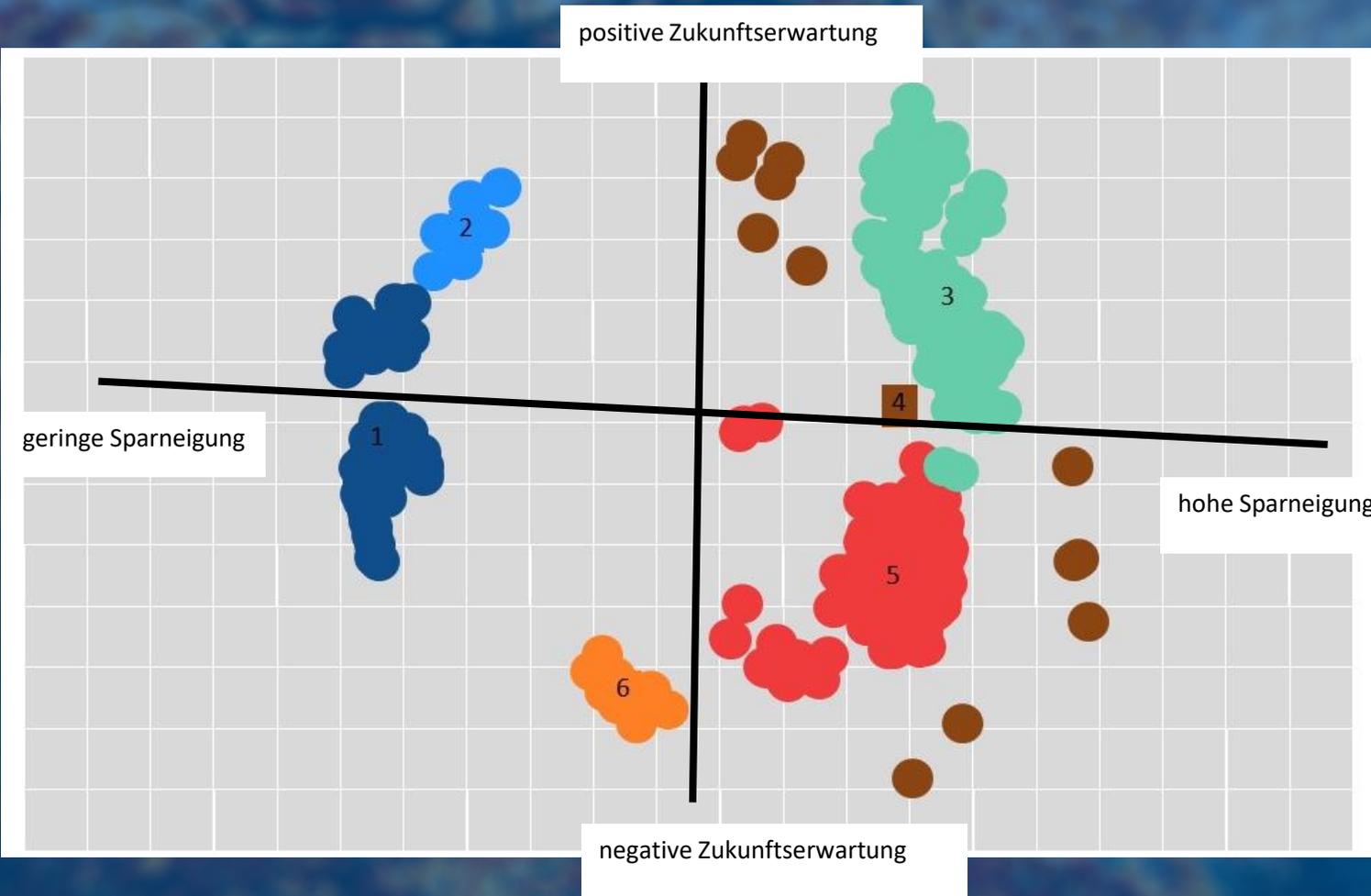
Vertreter von

- Lebensversicherungen
- Pensionskassen



ERGEBNISSE UND HANDLUNGSFELDER

PROJEKTION DES EINFLUSSFAKTOREN



Szenarienanalyse

- Clusterung der Faktoren ergibt definierte Szenarien
- Szenarien werden einzeln untersucht

SZENARIOANALYSE

Szenario 1

Den Anschluss verpasst –
Weite Teile der Bevölkerung
versinken in Altersarmut

Szenario 2

Technologischer Sozialstaat –
Staat übernimmt Rolle des
Altersversorgers

Szenario 3

Positives Gleichgewicht –
Auskömmliches Einkommen
im Alter aus allen drei Säulen

Szenario 4

Spezialisten gesucht – Wer
Arbeit hat, gewinnt; sowohl
jetzt als auch im Alter

Szenario 5

Boom in Gefahr – Lukrative
Vorsorgemöglichkeiten
in allen drei Säulen

Szenario 6

Deflationäres
Niedriglohnszenario – Staat
versucht, Altersarmut
abzufangen

SZENARIO 5: BOOM IN GEFAHR – LUKRATIVE VORSORGEMÖGLICHKEITEN IN ALLEN DREI SÄULE

Kerncharakteristika des Szenarios

gute wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands

es herrscht nahezu Vollbeschäftigung, dennoch entwickelt sich Einkommensschere weiter auseinander

Fachkräftemangel macht sich immer stärker bemerkbar → Migration wird nur wenig gefördert, was diesen nicht ausgleichen kann

hohe Sparneigung von Seiten der Bevölkerung

vielfältige Unterstützung der staatl. und privaten Vorsorge (z. B. hohe Mindestrente, Zulagen für priv. Sparen)

hohe Relevanz einer ausgewogenen Work-Life-Balance

SZENARIO 5: BOOM IN GEFAHR – LUKRATIVE VORSORGEMÖGLICHKEITEN IN ALLEN DREI SÄULE

Was spricht für und was gegen ein solches Szenario?

dagegen

Einwanderungspolitik aktuell eher
migrationsfreundlich

niedrige Inflation bei steigenden Löhnen
bedeutet keine dauerhafte Stabilität

dafür

Einkommensschere klappt schon heute am
auseinander

Sparneigung nimmt mit eher negativen
Zukunftserwartungen zu

Staat schafft schon heute zusätzliche
Vorsorgeanreize

DIE ZUKUNFT DER ALTERSVORSORGE

SZENARIO 5: BOOM IN GEFAHR – LUKRATIVE VORSORGEMÖGLICHKEITEN IN ALLEN DREI SÄULE

Auswirkungen & Handlungsoptionen für LV?

Wachstumsmarkt für Versicherungsbranche

Fokussierung auf wohlhabendere Kundenschicht → Kundenanforderungen steigen

Kooperationen mit anderen Partnern (z. B. Anwälte, Steuerberater) im Sinne der Lebensbegleitung des Kunden wahrscheinlicher

Prozessdigitalisierung, um Kundenanforderungen nach Effizienz und Schnelligkeit erfüllen zu können

UMFELDTREIBER

demografischer
Wandel
verschärft sich

Niedrigzins
bleibt bestehen

gesellschaftl.
Teilung nimmt
zu

Arbeitsmarkt-
anforderungen
richten sich neu
aus

Staat greift
stärker ein

Technolo-
gisierung
schreitet
(evolutionär)
voran

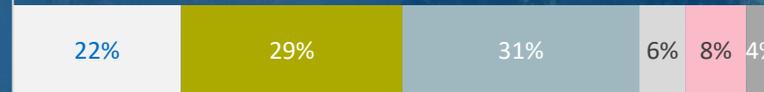
DIE ZUKUNFT DER ALTERSVORSORGE

TREIBER ENDKUNDEN

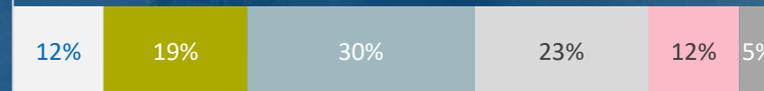
Ohne private Vorsorge werde ich im Alter keine ausreichenden Einkünfte haben.



Ich interessiere mich für das Thema Altersvorsorge.



Ich fühle mich ausreichend über die Möglichkeiten der Altersvorsorge informiert.



- stimme voll und ganz zu
- stimme eher zu
- teils, teils
- stimme eher nicht zu
- stimme überhaupt nicht zu
- kann ich nicht beurteilen

Nur ca. 25 Prozent der Befragten kennt die eigene Rentenlücke.

Jeder Zweite Befragte weiß nicht, wie viel Geld er aus seiner betrieblichen Altersvorsorge erhalten wird.

TREIBER ENDKUNDEN

Was sind die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl einer privaten Altersvorsorge?

**Verschiedene
Auszahlungsoptionen** steigern
ebenfalls die Attraktivität.



Platz 4: Transparenz der Kosten

Flexible Einzahlungshöhen
sowie Zuzahlungsmöglichkeiten
machen private Vorsorgeangebote
besonders attraktiv.

AUSWIRKUNGEN FÜR LEBENSVERSICHERUNGEN & PENSIONSKASSEN

HERAUSFORDERUNGEN

- differenzierte Kundengruppen mit sehr heterogenen Zahlungsmöglichkeiten und Interessen
- sinkende Renditeoptionen
- sinkende Mitarbeiterzahlen (Vertrieb & Innendienst)
- hoher Kostendruck
- steigende Regulierungsanforderungen

CHANCEN

- Bedarf privater Vorsorge steigend
- „Gewöhnung“ der Kunden an Kapitalmarktsituation
- technologische Weiterentwicklung
- Kooperationen mit Branchenpartnern und neuen Marktakteuren, um Herausforderungen zu begegnen

HANDLUNGSFELDER IM DETAIL

Vertrieb & Kundenmanagement

„ZUM SCHLUSS WILL DER KUNDE JEMANDEM IN DIE AUGEN SCHAUEN KÖNNEN UND WISSEN, OB ES RICHTIG IST, WAS ER TUT, UNABHÄNGIG VON ALL DEN INFORMATIONEN, DIE ER BIS DATO ERHALTEN HAT.“

Birgit Großmann, DEVK Pensionsfond-AG

- Onlinevertrieb bzw. -information gewinnt aufgrund des Kostendrucks immer mehr an Bedeutung, der Abschluss bleibt jedoch zumeist ein persönlicher
- digitale Vertriebsunterstützung wird zur Voraussetzung, um persönlichen Vertrieb gewährleisten zu können

HANDLUNGSFELDER IM DETAIL

Kapitalanlage- management

*„IM KAPITALANLAGEMANAGEMENT WIRD SICH VERMUTLICH
SPREU VOM WEIZEN TRENNEN.“*

David Bartusch, ÖSA Versicherungen

- Know-how in der Kapitalanlage muss massiv ausgebaut werden
- Diversifikation in alle Anlageklassen wird überlebenswichtig

HANDLUNGSFELDER IM DETAIL

Daten & Informations- technologie

„VEREINFACHUNG, STANDARDISIERUNG UND KUNDENSPEZIFISCHE LÖSUNGEN SIND DIE WESENTLICHEN ERFOLGSKRITERIEN“.

Clemens Vatter, Signal Iduna Gruppe

- moderne, flexible IT-Basis wird zur Voraussetzung, um marktgerechte Produkte abbilden und Verwaltungskosten beherrschen zu können
- Systeme müssen Flexibilität zum Kunden bei gleichzeitiger Standardisierung zum Backend leisten können

DIE ZUKUNFT DER ALTERSVORSORGE

DOWNLOAD DES STUDIENDOKUMENTS

[https://future.adesso-insure.de/studie-altersvorsorge](https://future. adesso-insure.de/studie-altersvorsorge)



TRETEN SIE MIT UNS IN DEN DIALOG

adesso insurance solutions GmbH

Adessoplatz 1

44269 Dortmund

T +49 231 7000-8000

F info@adesso-insurance-solutions.de

www.adesso-insure.de

adesso

**insurance
solutions**