

Vorbild Japan?

Wie Nippon auf den demographischen Wandel reagiert hat.

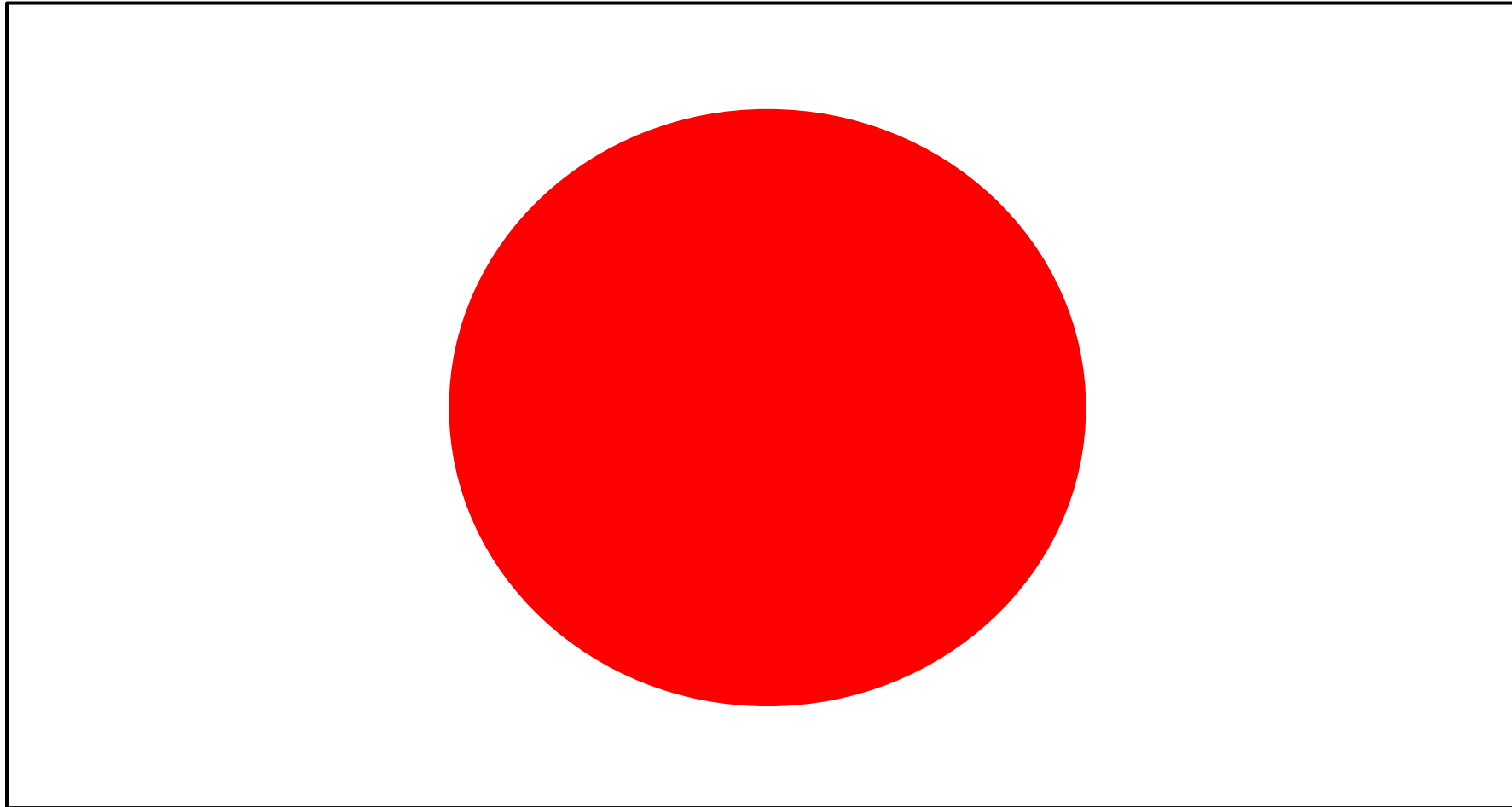
18. November 2024

Dr. Sven Ebert



Flossbach von Storch

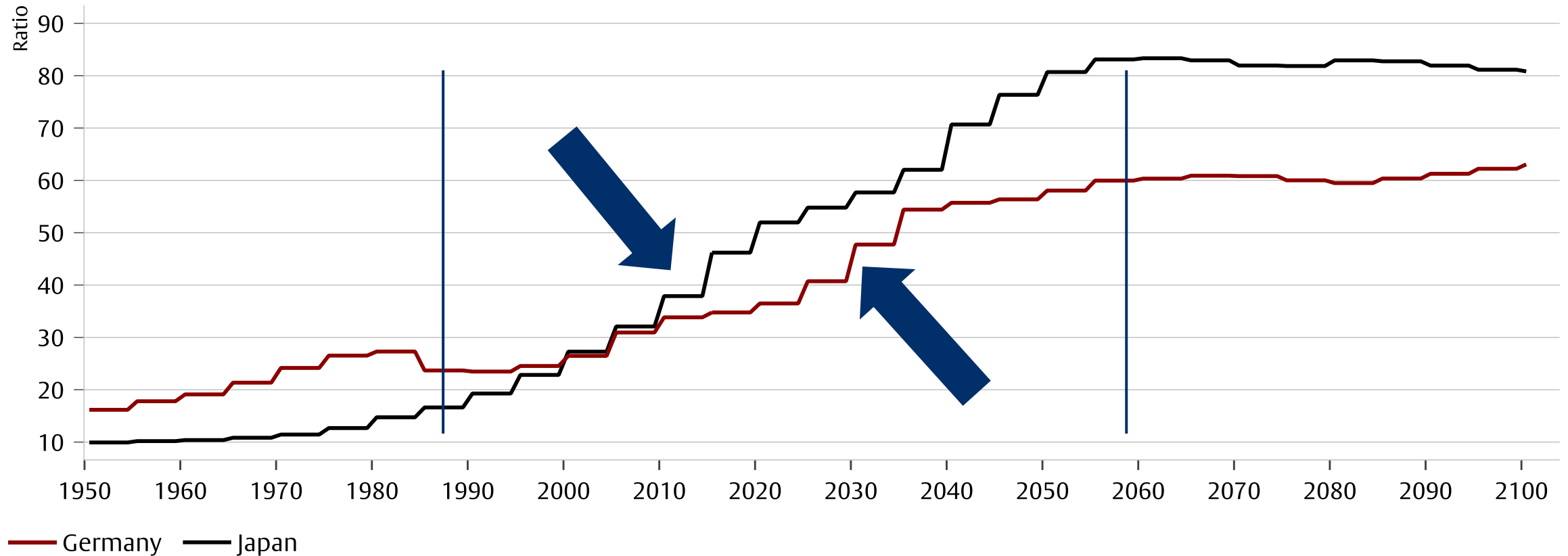
Der demographische Wandel und seine ökonomischen Begleiter



Japan altert seit 1990.

Deutschland erlebt gerade den Baby-Boomer Schub.

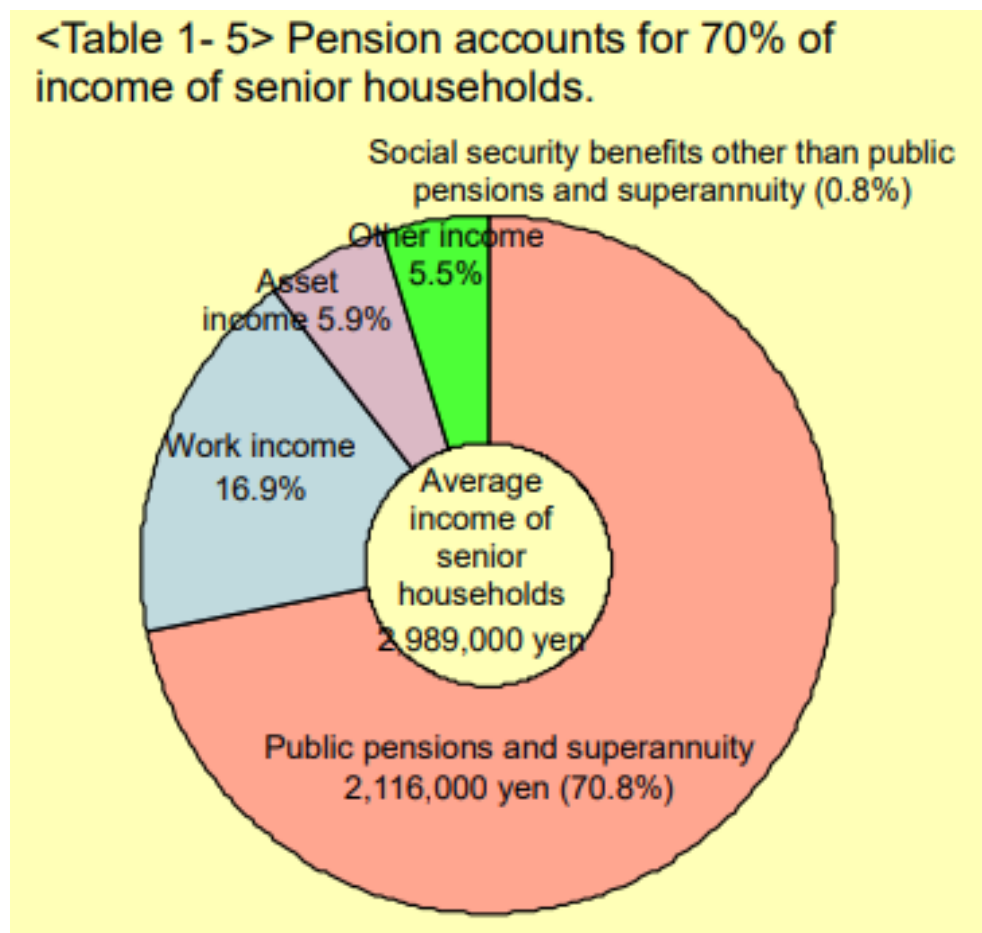
Altenquotient (Bevölkerung im Alter von 65+ je 100 Einwohner im Alter von 20 -64)



Quelle: Flossbach von Storch Research Institute, Macrobond, UNDESA Daten vom 11.09.2024.

Die gesetzliche Rente ist Haupteinnahmequelle im Alter.

Japan und Deutschland ähneln sich hier.

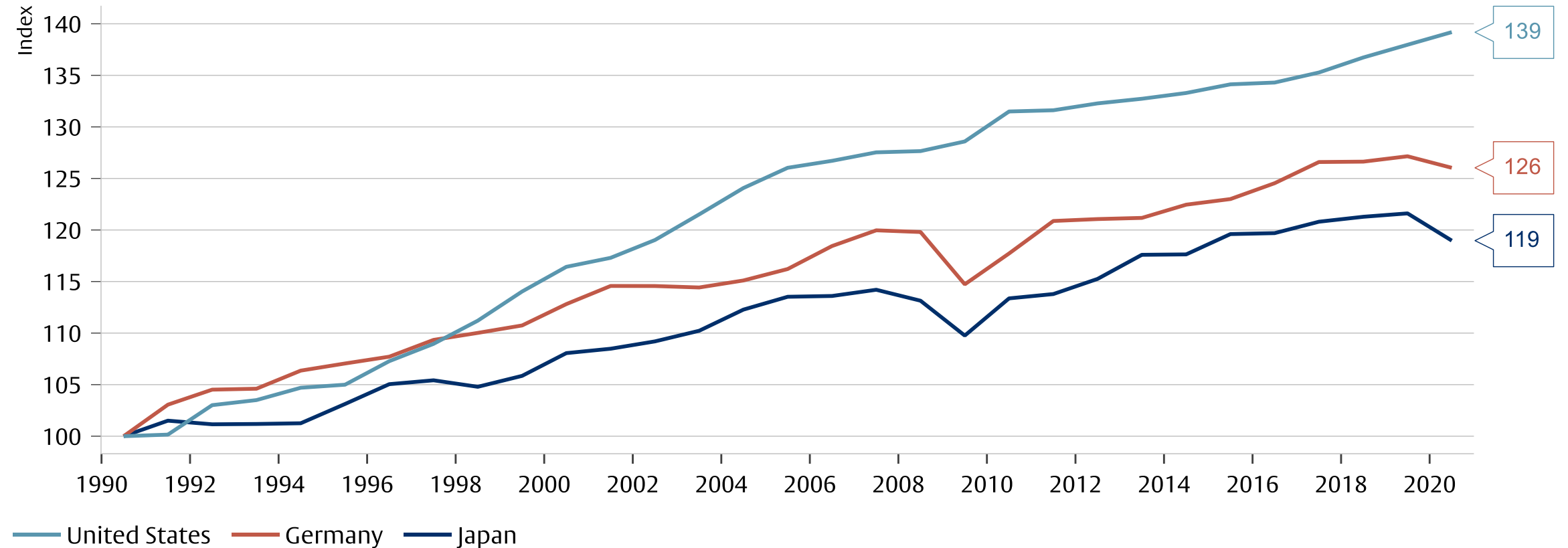


Quelle: [Ministry of Health, Labour and Welfare of Japan, 2008.](#)

Die Innovationskraft blieb gemessen am Output zurück.

Über schwache Produktivitätszuwächse diskutieren wir gerade auch in Deutschland.

Totale Faktorproduktivität

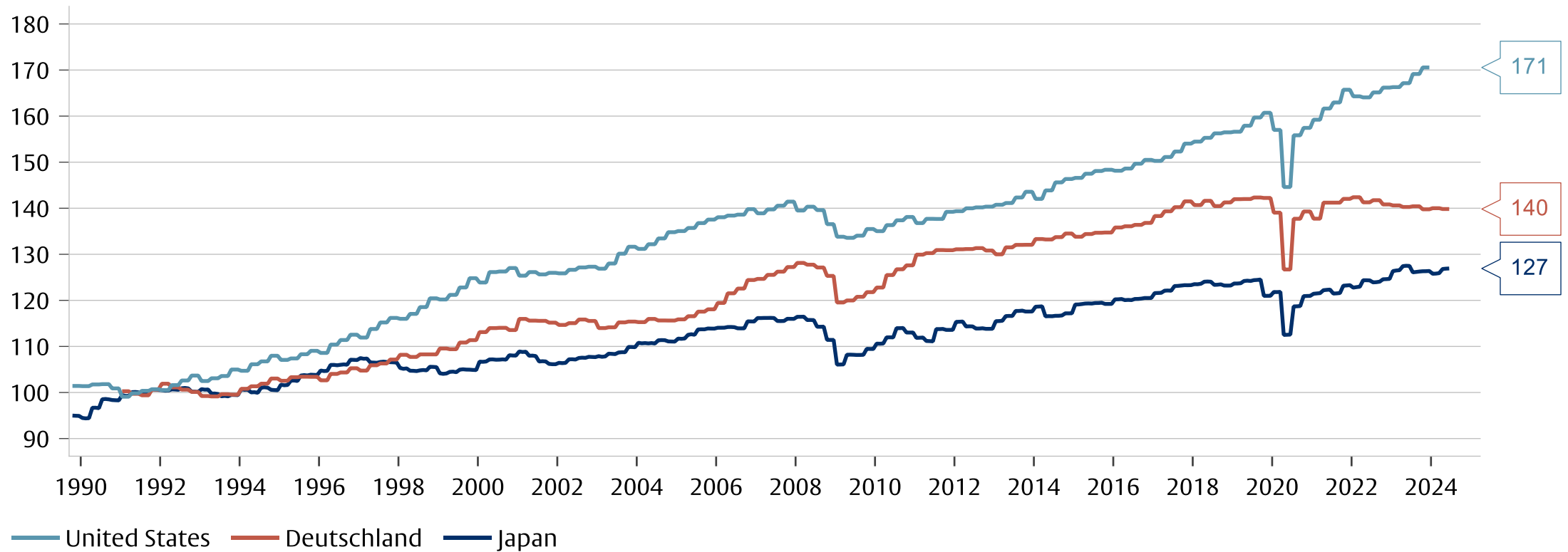


Quelle: Flossbach von Storch Research Institute, Macrobond, Long -Term Productivity Database Daten vom 11.09.2024.

Der Wohlstand nahm in Japan nur moderat zu.

Auch dieses Phänomen scheint sich bei uns gerade anzubahnen.

Reales BIP pro Person

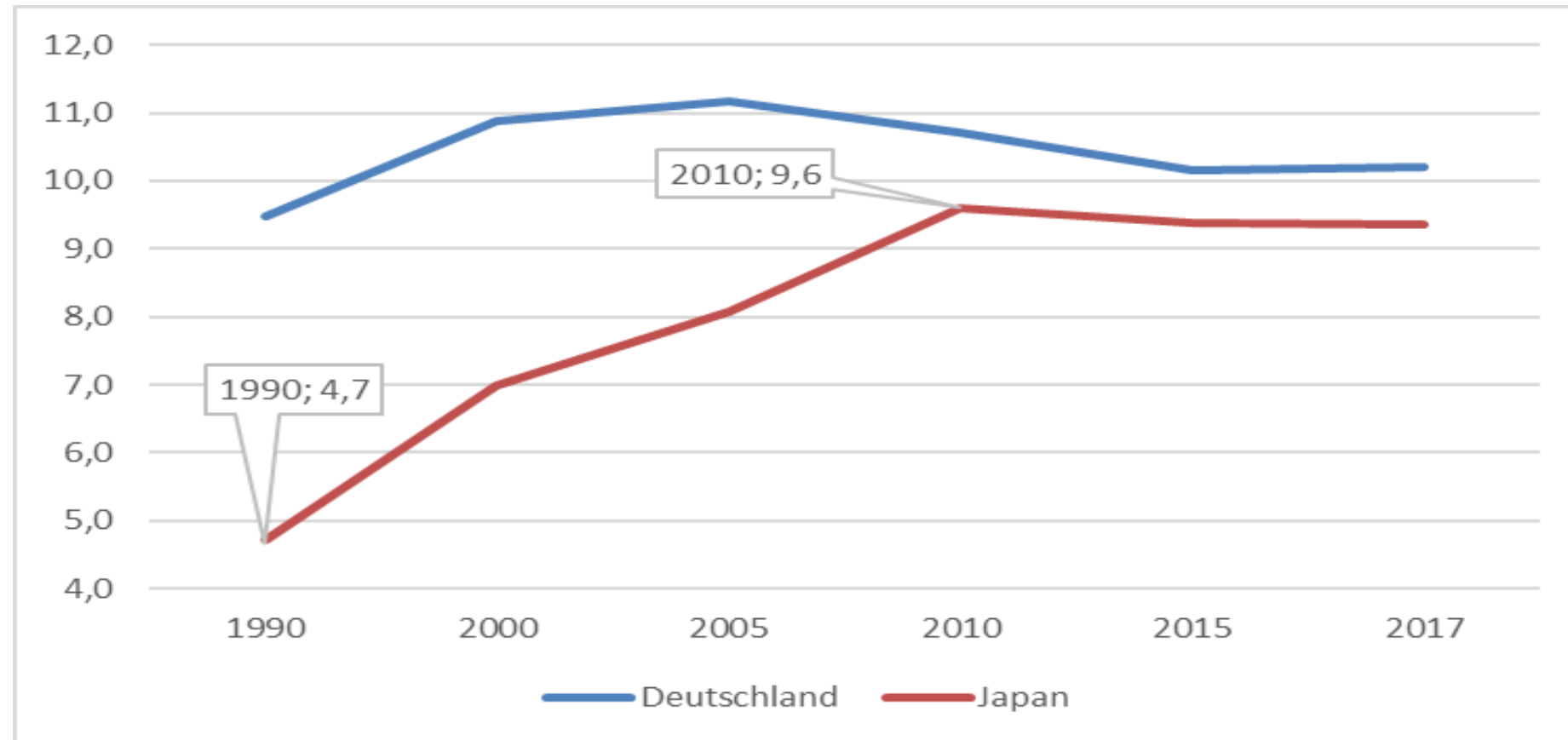


Quelle: Flossbach von Storch Research Institute, Macrobond, CAO, DESTATIS, SBJ, BEA, USCB Daten vom 11.09.2024.

Die wachsende Zahl der Rentner in Japan erhöht die Ausgaben.

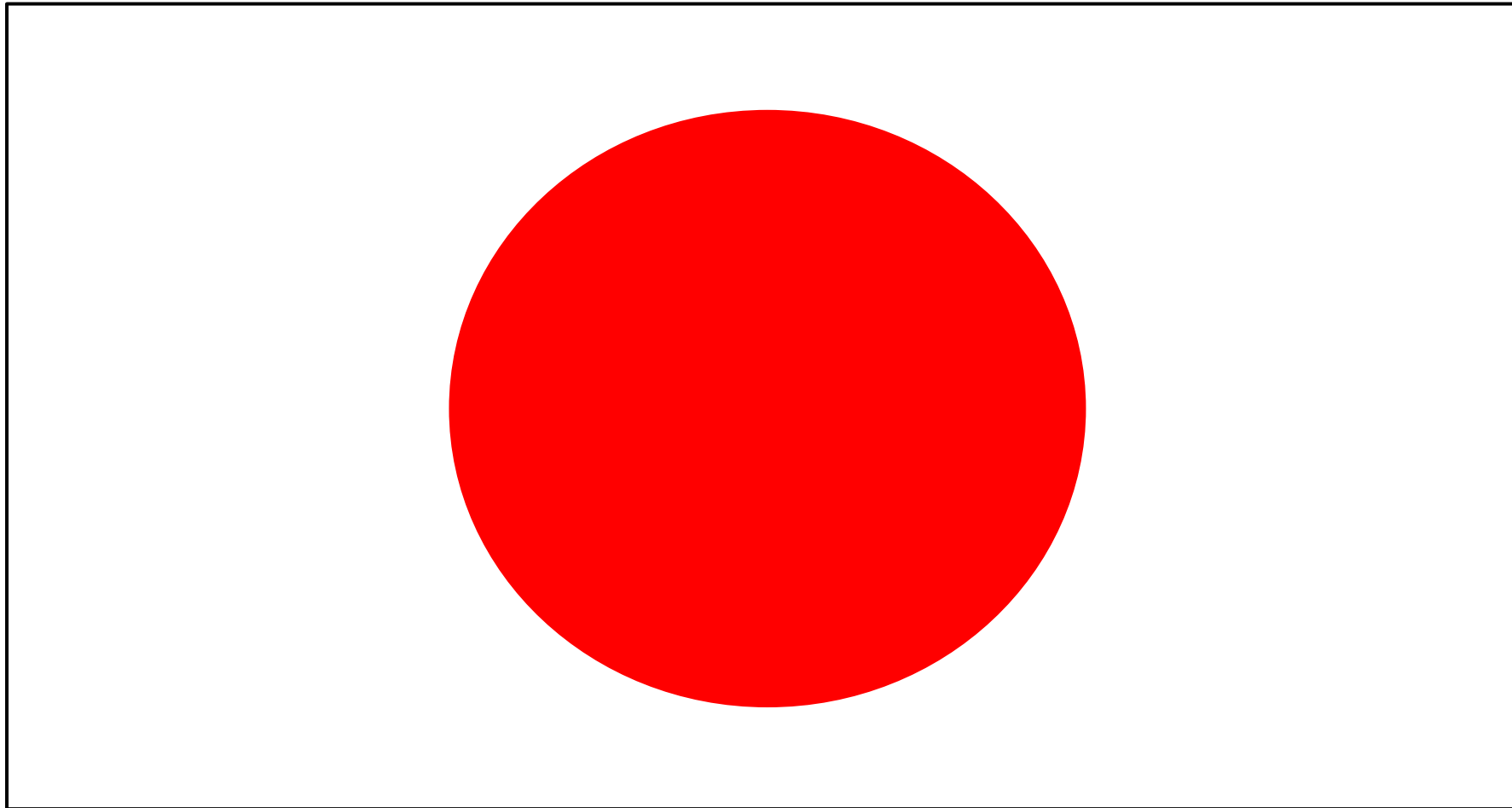
Und das obwohl die Leistungen nominal konstant geblieben sind.

Anteil Rentenzahlungen am BIP Japan und Deutschland



Quelle: OECD und Flossbach von Storch Research Institute

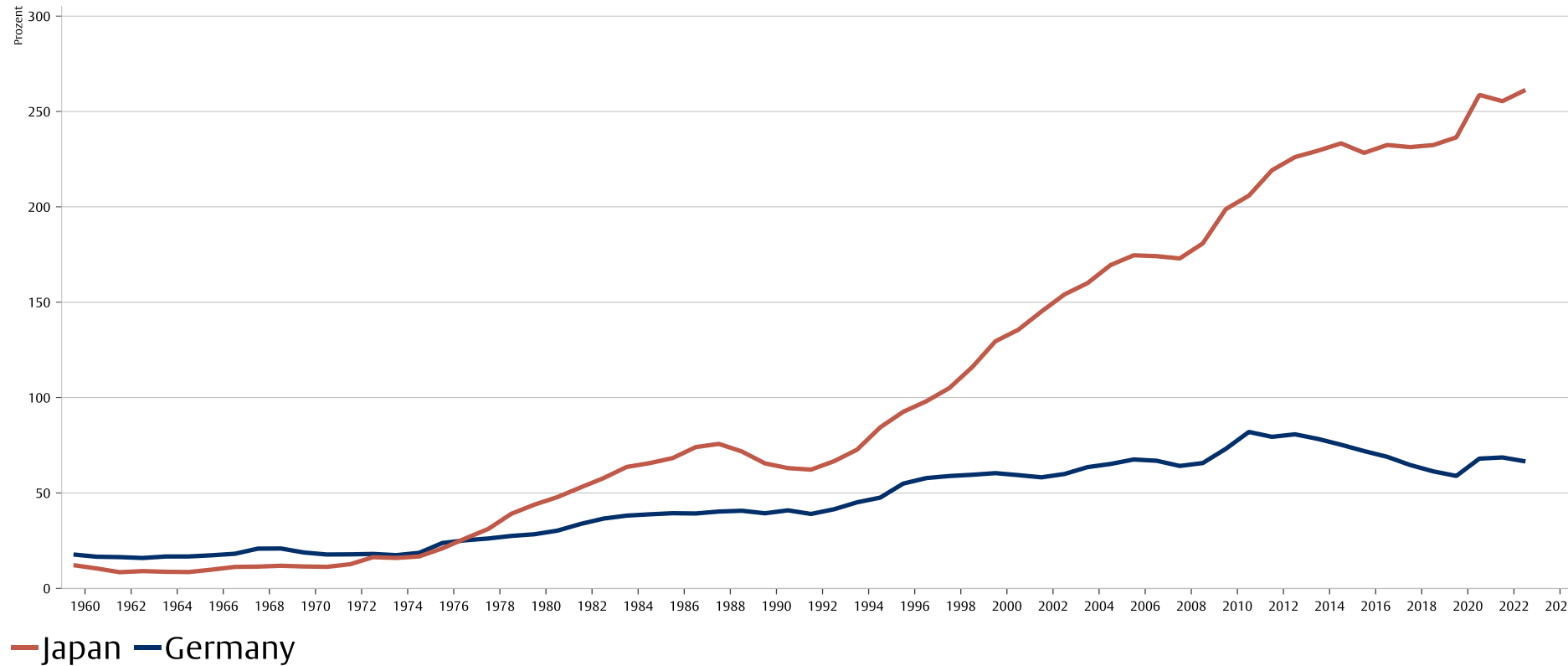
Die japanische Antwort



Die Staatsverschuldung nahm seit 1990 stark zu.

Japan hat sich das Geld zur Finanzierung der Renten bei den Bürgern geliehen.

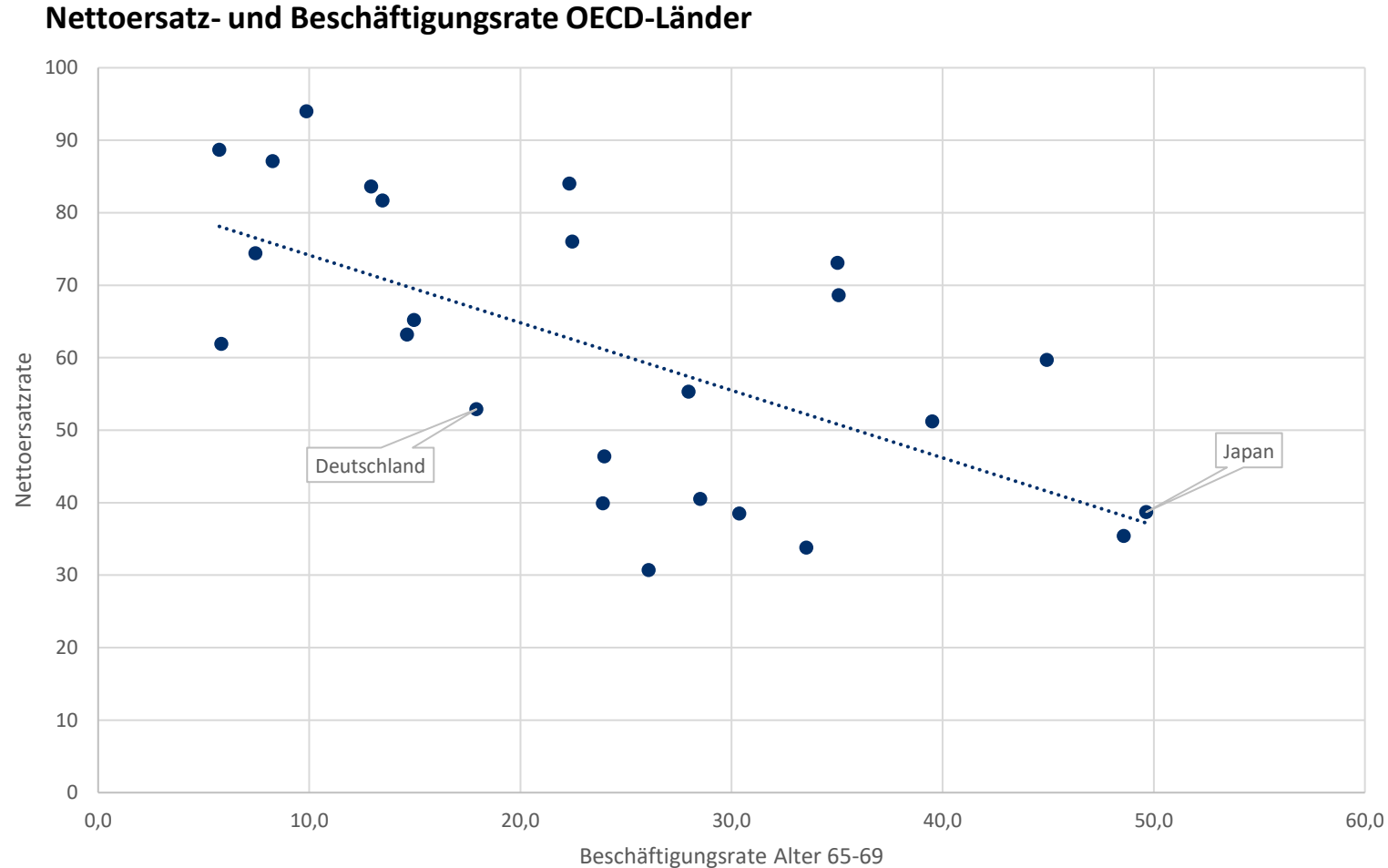
Verschuldung in Prozent des BIP



Quelle: Flossbach von Storch Research Institute, Macrobond, IMF Daten vom 11.09.2024.

Und mehr ältere Menschen arbeiten.

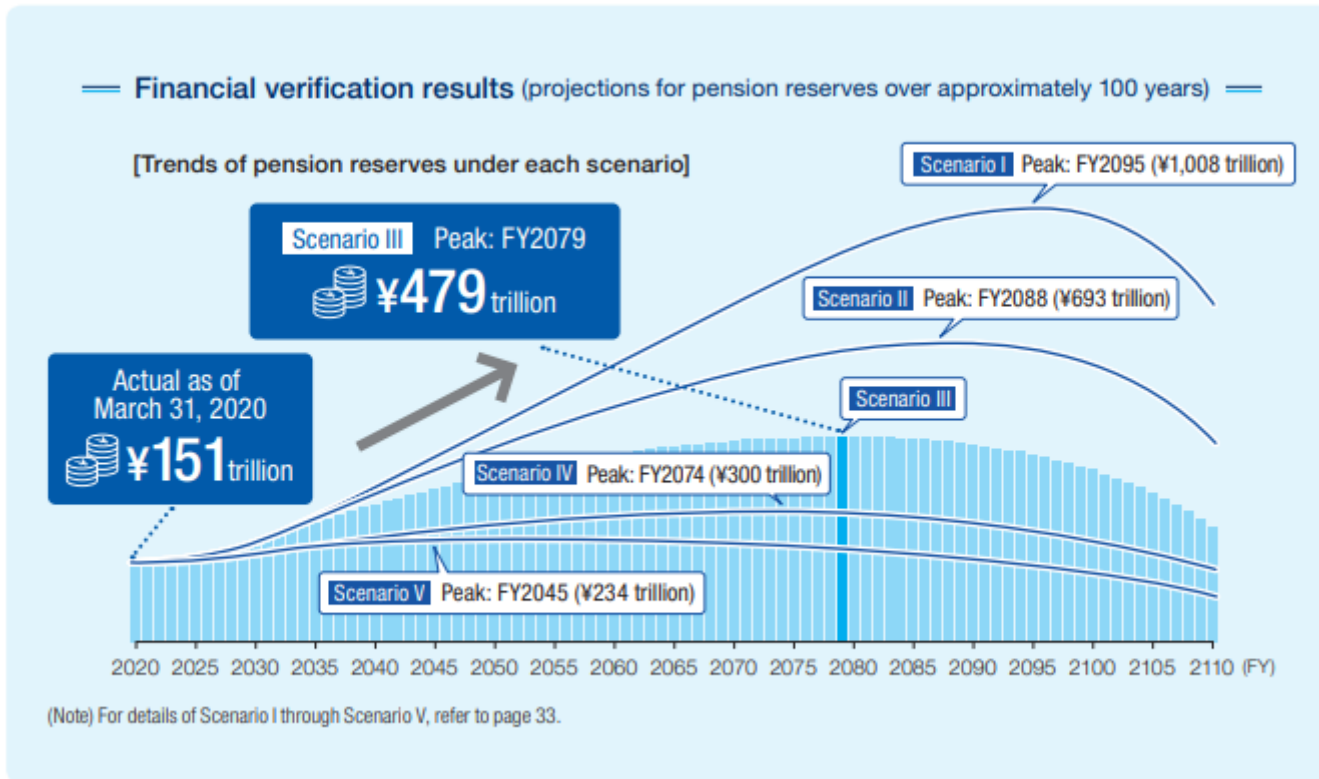
Ein Trend der auch in Deutschland gerade einsetzt.



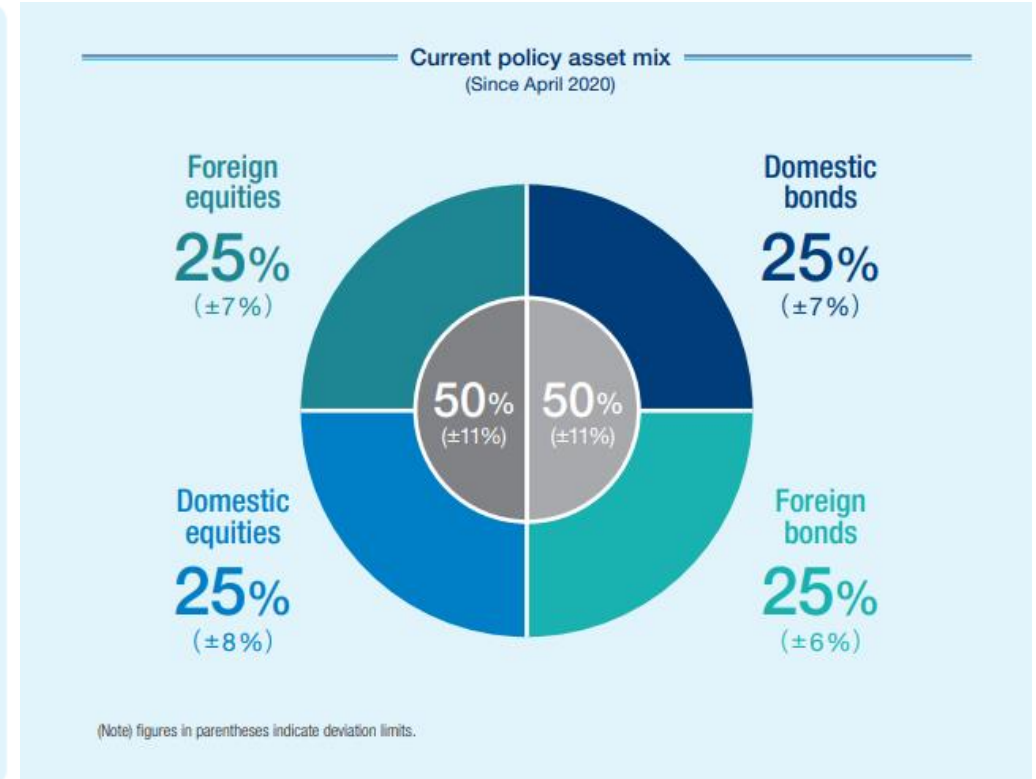
Dazu Japan hat ein "Generationenkapital".

Es wird seit 2001 aufgebaut wird und entspricht heute drei Jahren Rentenzahlungen.

Reaktionen

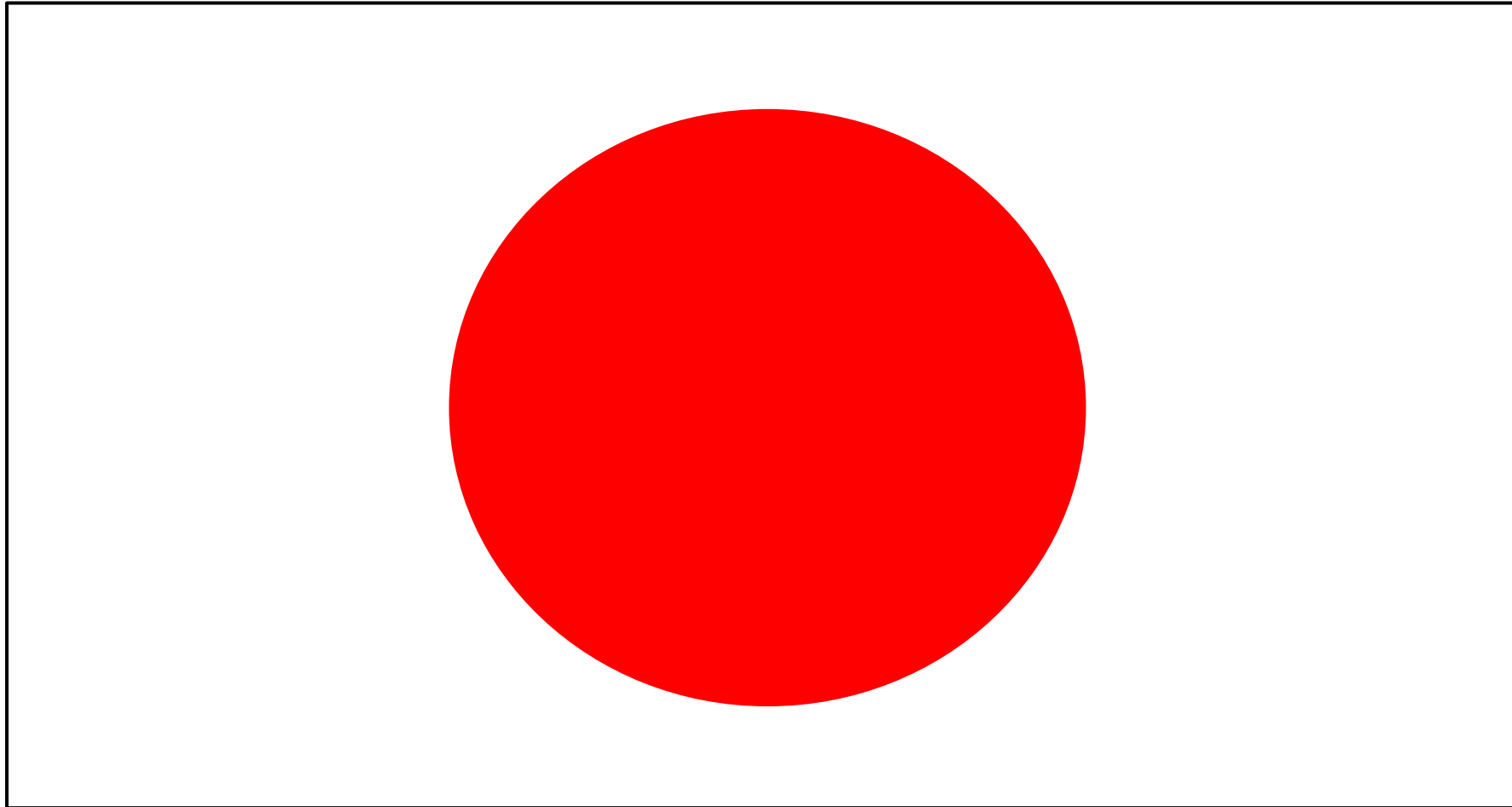


Quelle: [GPIF Annual report 2019](#)



Quelle: [GPIF Annual report 2022](#)

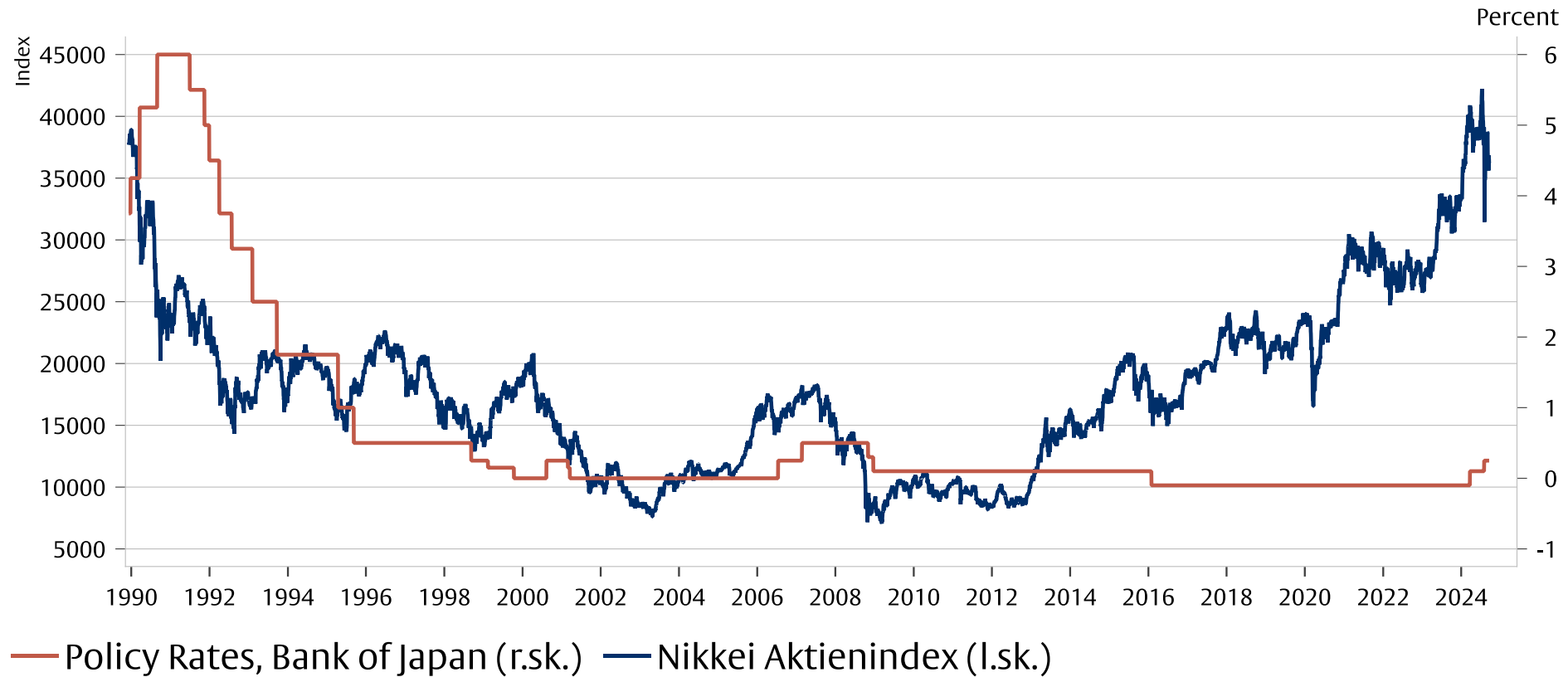
Anpassungen der Lebensversicherer



Zur Demografie kam noch eine Asset-Krise.

Dazu lag der Leitzins fast dreißig Jahre unter einem Prozent.

Nikkei Aktienindex und Leitzinsen in Japan

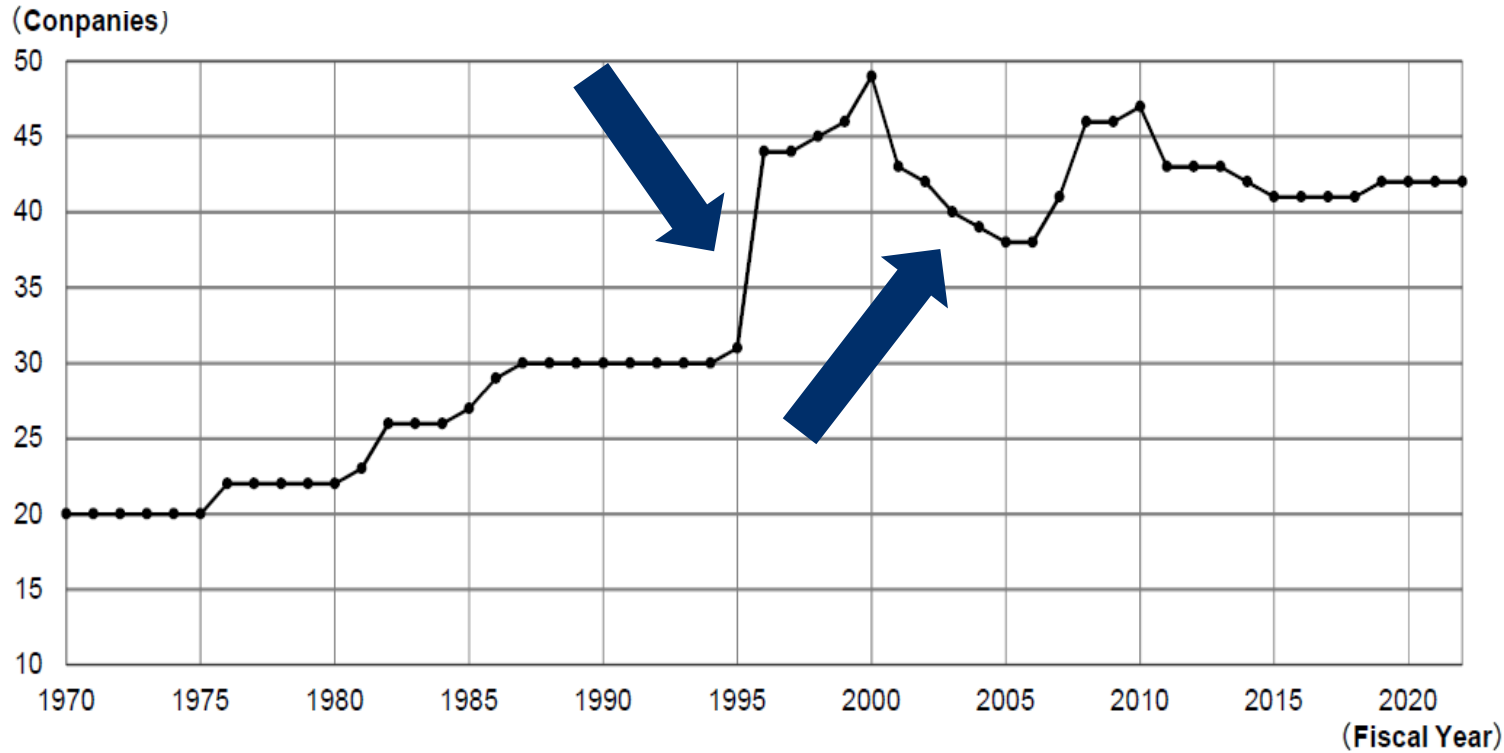


Quelle: Flossbach von Storch Research Institute, Macrobond, Nikkei Inc., BOJ Daten vom 17.09.2024.

Deregulierung brachte mehr Wettbewerb.

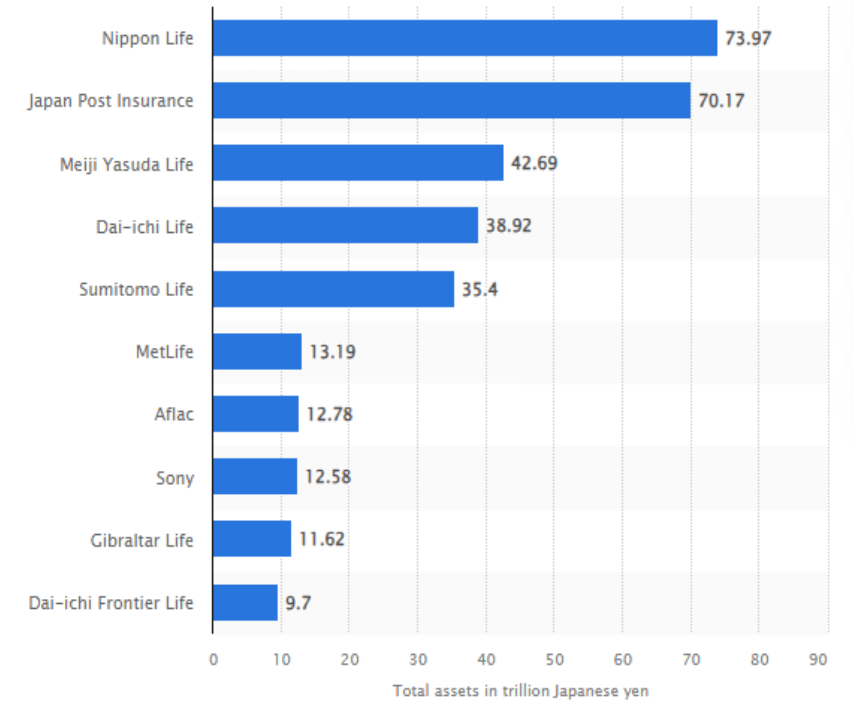
Danach fand Konsolidierung und Stabilisierung statt.

Zahl der Lebensversicherer in Japan



Note: Number of companies are as of the end of each fiscal year.

Assets der größten zehn Gesellschaften in Billionen Yen



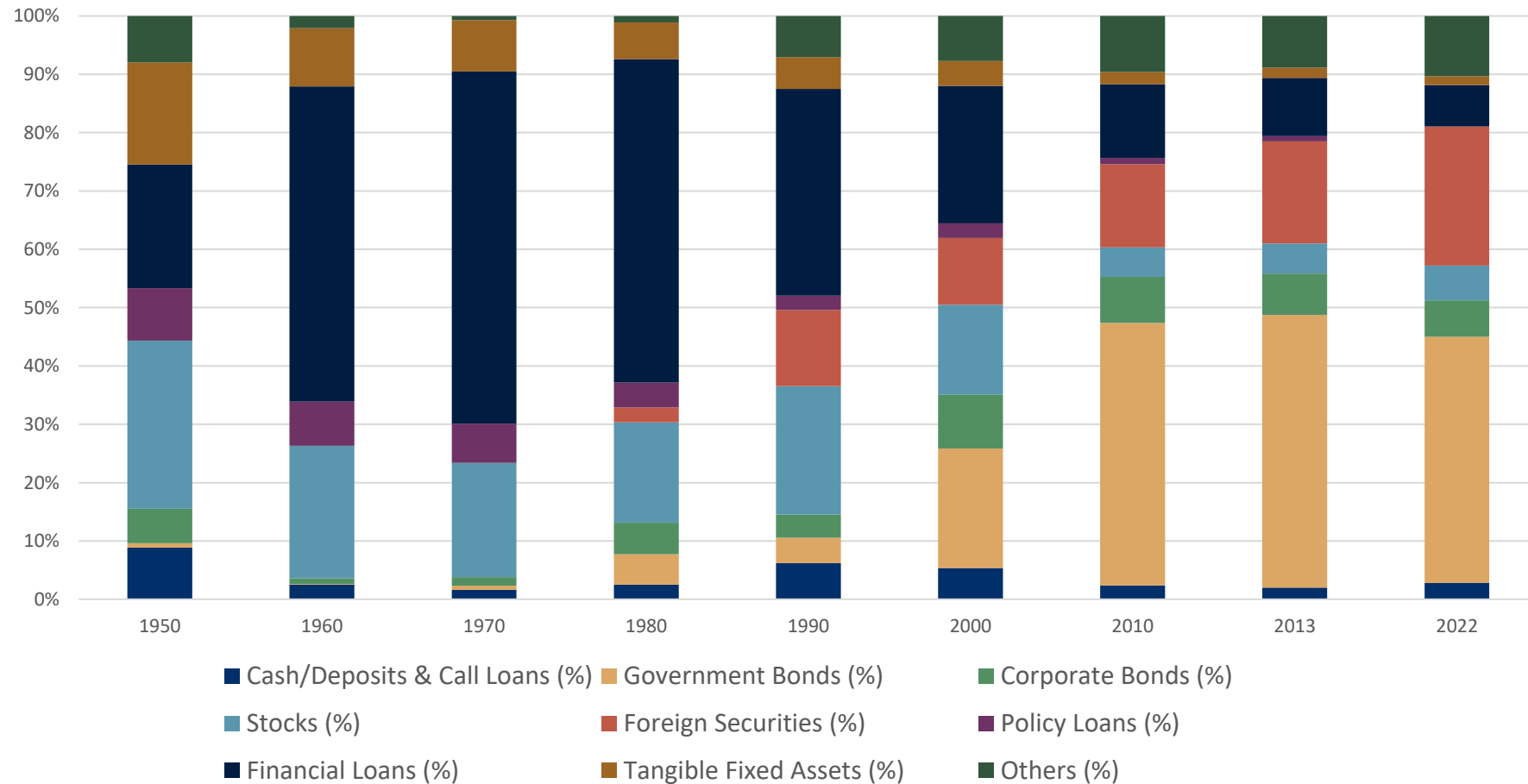
Quelle: Statista

Quelle: The Life Insurance Association of Japan, Factbook 2023

Die Assets verschoben sich hin zu japanischen Staatsanleihen.

Das Kreditgeschäft ging zurück und japanische Aktien wurden durch ausländische ersetzt.


Asset-Mix Japanese Life Insurance Sector



Quelle: The Life Insurance Association of Japan, Factbook 2023


Eine alternde Gesellschaft verlangt andere Produkte.

Pflege und Vererben sind Themen für die ältere Generation


第一フロンティア生命
 第一生命グループ
 Dai-ichi Frontier Life

◆ Started offering products "Premier Present 2" and "Premier Story 3" in FY2020 in response to the growing needs for customers to succeed to assets in an aging of society.

Customer Needs



<Forecast of the number of inheritances and gifts during lifetime, in thousands>

	2019	2023	2030
Number of inheritances	1,380	1,480	1,610
Number of gifts during lifetime	2,097	2,298	2,695

Created by DFL from the National Institute of Population and Social Security Research "Japan's Future Estimated Population (2017 Estimate)"

Our Product Offerings

Premier Present 2

Launched from July 2020

Leave assets (inheritance) to your important family

* Product Image

Single Premium

Death benefit
Or
Dementia and long-term care benefit

Whole-life Protection

At contract start

- > Preparation for death protection that exceeds the single premium in denominated in a designated currency
- > Reduction of inheritance tax by utilizing the tax-exempt limit for death benefits (¥5 million per each legal heir)
- > Pass assets by designating as a death benefit beneficiary
- > Address concerns about dementia and nursing care

Premier Story 3

Launched from November 2020

Passing assets to important family (Gifts during lifetime)

* Product image

Single Premium

Death benefit

Accumulated living benefits

Living benefit

At contract start

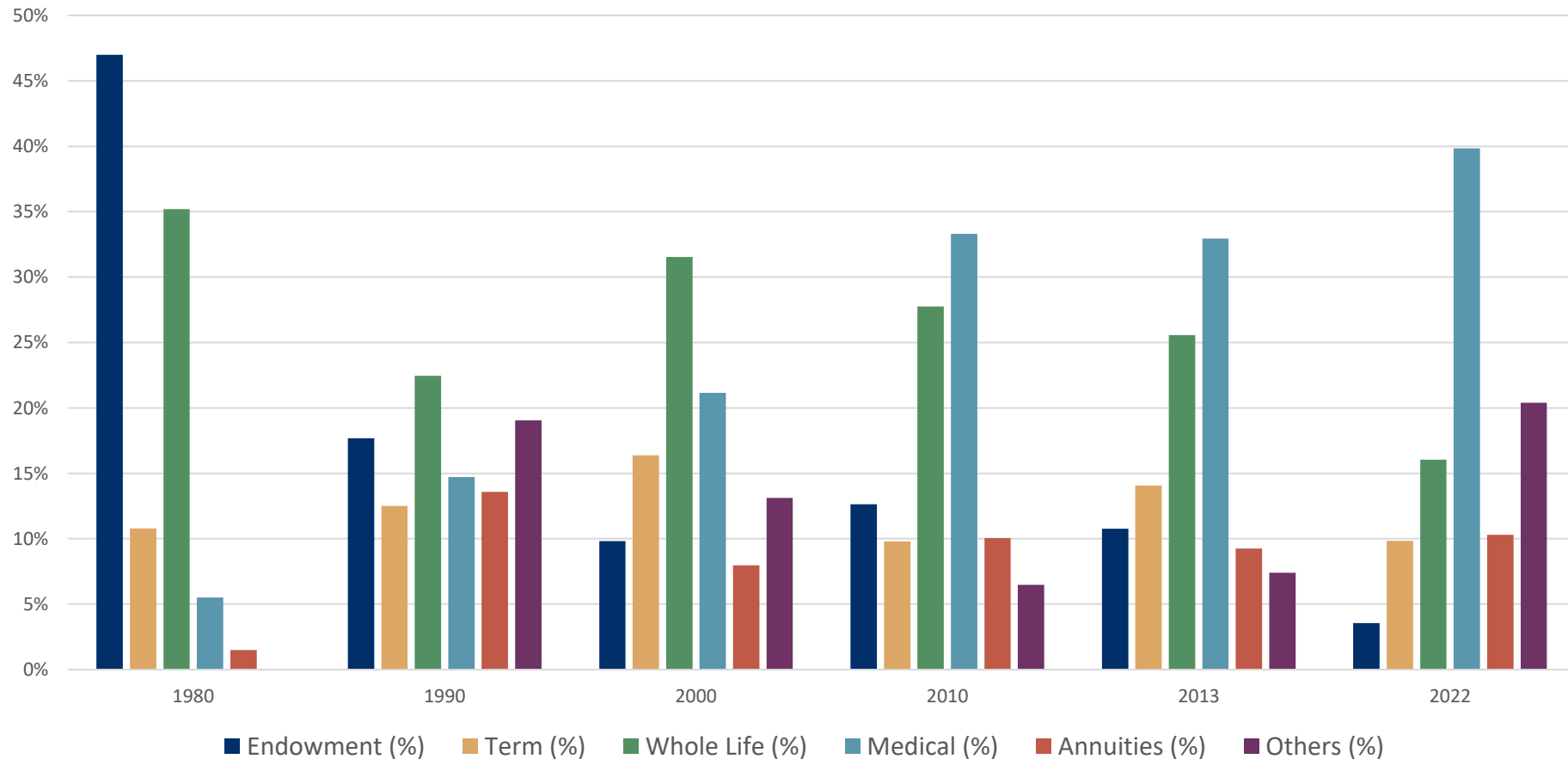
- > From single premiums paid, annually making gifts to family members as a living benefit (up to 3 people per policy)
- > Maximize use of annual tax deductible amount for gifts (¥1.1 million)
- > Easier gift procedures, as no need to prepare a gift agreement
- > Able to make gift during lifetime in the yen eliminating exchange rate risk

Quelle: [The Dai-ichi Frontier Life Insurance Co., Ltd.](https://www.dai-ichi-frontierlife.com/)

Das schlägt sich im Neugeschäftsmix nieder.

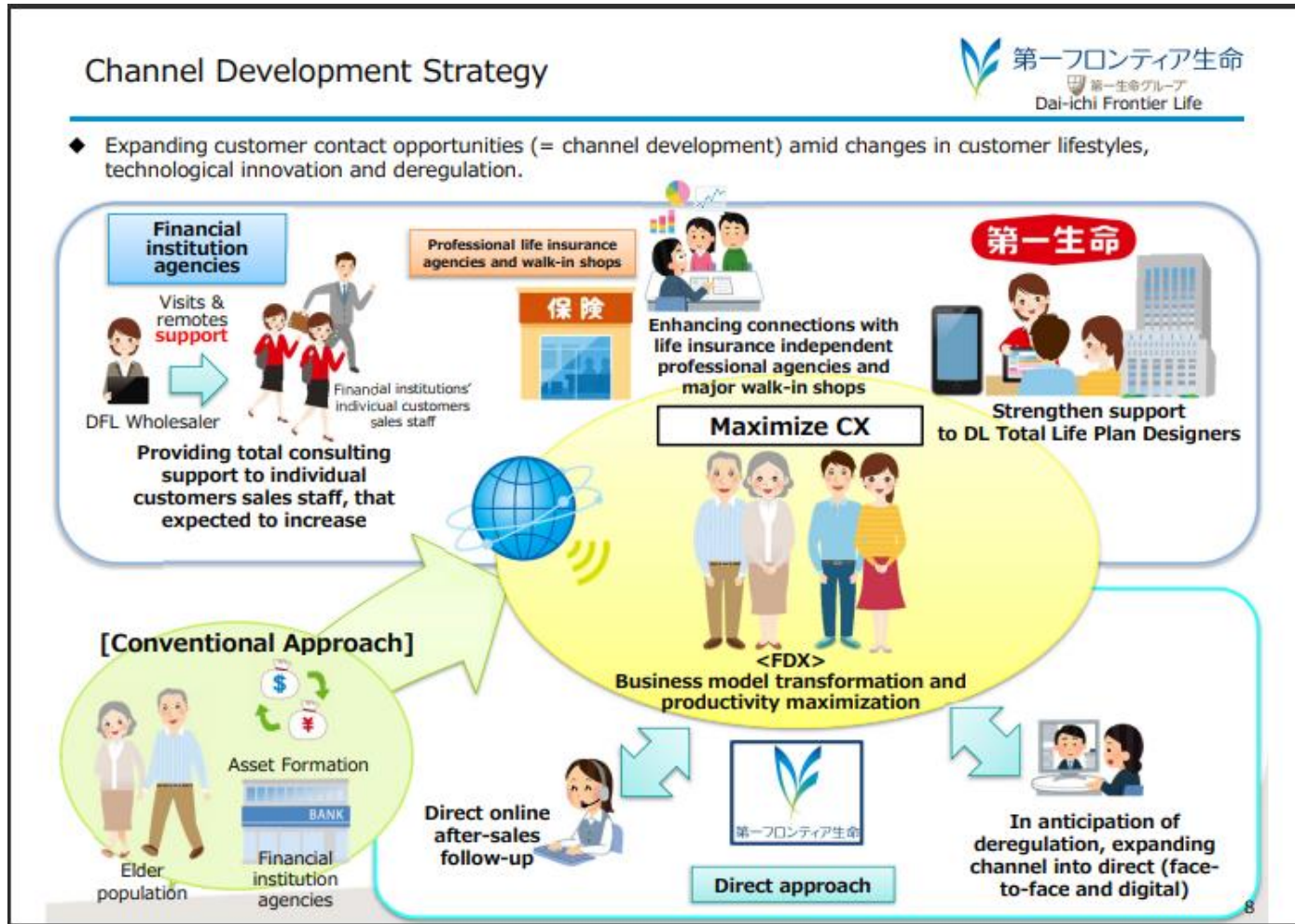
Und der Charakter des Sparens ändert sich.

Neugeschäft nach Anzahl und Typ der Policen



Quelle: The Life Insurance Association of Japan, Factbook 2023

Vertrieb und Kundenbetreuung werden digitaler. Traditioneller Vertrieb sieht sich in Konkurrenz zu neuen Angeboten.



Japanese business & finance + Add to myFT

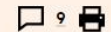
Japan's army of insurance saleswomen feel threat of digital revolution

As coronavirus forces more sales online, fears heighten for a 230,000-strong workforce reliant on face-to-face meetings



Mitsui Sumitomo Aioi Life Insurance is offering cancer insurance via multi-function copiers at 7-Eleven convenience stores across Japan from this week © Bloomberg

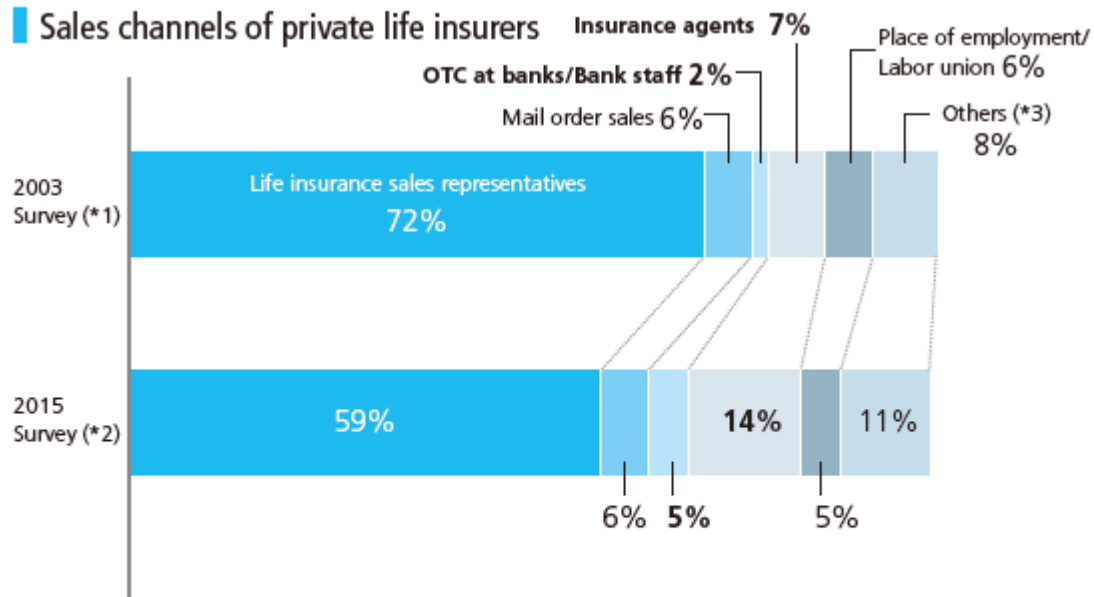
Kana Inagaki and Leo Lewis in Tokyo JUNE 16 2020



Coronavirus has accelerated an analogue-digital showdown that Japan had hoped could be postponed for years: the clash between selling insurance online and the country's 230,000-strong army of *seiho* ladies, the nearly all-female door-to-door salesforce.

Der klassische Vertrieb bleibt wichtig.

Der Vertriebsmix ändert sich jedoch.

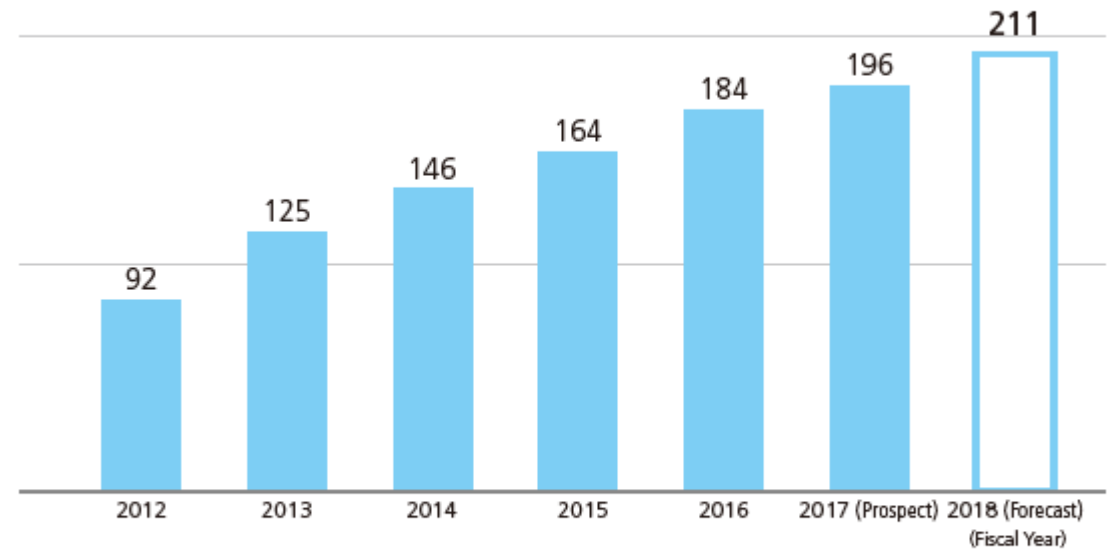


Source: Compiled by T&D Holdings based on the results of the Corporation Sample Survey on Life Insurance (FY2003 and FY2015) of Japan Institute of Life Insurance.

*1 Policies taken out during 1998-2003. *2 Policies taken out during 2010-2015.

*3 Including those policies through indistinct channels.

Trend in the number of new contracts at insurance shops *4
(10,000 policies)



Source: Survey on Insurance Shop Market 2018, Yano Research Institute Ltd.

*4 The number of new contracts at independent insurance agents involved in the business cooperation with several insurance companies with insurance shops. Prospect and forecast values as of June 2018.

Rechtliche Hinweise

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und zum Ausdruck gebrachten Meinungen geben die Einschätzungen des Verfassers zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Angaben zu in die Zukunft gerichteten Aussagen spiegeln die Ansicht und die Zukunftserwartung des Verfassers wider. Die Meinungen und Erwartungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen Dokumenten der Flossbach von Storch SE dargestellt werden. Die Beiträge werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. (Mit diesem Dokument wird kein Angebot zum Verkauf, Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren oder sonstigen Titeln unterbreitet). Die enthaltenen Informationen und Einschätzungen stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Eine Haftung für die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der gemachten Angaben und Einschätzungen ist ausgeschlossen. **Die historische Entwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Entwicklung.**

Sämtliche Urheberrechte und sonstige Rechte, Titel und Ansprüche (einschließlich Copyrights, Marken, Patente und anderer Rechte an geistigem Eigentum sowie sonstiger Rechte) an, für und aus allen Informationen dieser Veröffentlichung unterliegen uneingeschränkt den jeweils gültigen Bestimmungen und den Besitzrechten der jeweiligen eingetragenen Eigentümer. Sie erlangen keine Rechte an dem Inhalt. Das Copyright für veröffentlichte, von der Flossbach von Storch SE selbst erstellte Inhalte bleibt allein bei der Flossbach von Storch SE. Eine Vervielfältigung oder Verwendung solcher Inhalte, ganz oder in Teilen, ist ohne schriftliche Zustimmung der Flossbach von Storch SE nicht gestattet.

Nachdrucke dieser Veröffentlichung sowie öffentliches Zugänglichmachen – insbesondere durch Aufnahme in fremde Internetauftritte – und Vervielfältigungen auf Datenträger aller Art bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung durch die Flossbach von Storch SE.

© 2024 Flossbach von Storch. Alle Rechte vorbehalten.

