

VDVM Pressegespräch

Standpunkte zur Lebensversicherung

Marmor, Stein und Eisen bricht, aber unsere Liebe nicht (Drafi Deutscher, 1965)

Oder doch? Die Liebe der Deutschen zur Lebensversicherung scheint angeknackst. Das akquirierte Neugeschäft ist rückläufig, und kaum ein Tag vergeht, ohne dass Medien über vermeintliche oder tatsächliche Probleme der deutschen Lebensversicherer berichten. Die Tendenz der Berichterstattung ist negativ, in der etablierten Wirtschaftspresse ebenso wie in Publikumsmedien und in Fernsehformaten. Insbesondere Verbraucherschutzorganisationen erhalten ein großes Forum. Kein Wunder also, dass der Absatz ins Stocken gerät.

Im letzten Jahr stiegen die Beitragseinnahmen der Lebensversicherer um gerade einmal 0,6 Prozent auf 87,3 Milliarden Euro (einschließlich Pensionskassen und Pensionsfonds). Die laufenden Beiträge erhöhten sich 2012 um 1,1 Prozent auf 64,6 Milliarden Euro, während Einmalbeiträge geringfügig um 0,7 Prozent auf 22,7 Milliarden zurückgingen. Das Neugeschäft nach APE sank um 2,6 Prozent auf 8,4 Milliarden – der erhoffte „Last Call-Effekt“ bei den Bisex-Tarifen scheint auf den ersten Blick verpufft zu sein. Das magere Neugeschäft wurde erheblich von Summenanpassungen aufgrund der Dynamikklausel gespeist. Als eine (weitere) Ursache für das schwächelnde Geschäft nennt der GDV den drastischen Rückgang neu abgeschlossener Riester-Verträge um 35 Prozent, die medial stark unter Beschuss standen. Auch das Neugeschäft mit Basisrenten schrumpfte (- 16 Prozent). Der Rückgang bei Fondspolice erwies sich ebenfalls als überproportional im Vergleich zum gesamten Neugeschäft. Der Anteil fondsgebundener Verträge mit Ablaufgarantien sank auf einen neuen Tiefststand von nur 13,4 Prozent des Neugeschäftes mit laufendem Beitrag. Von der beschworenen Renaissance der Fondspolice ist, bei Licht betrachtet, nichts zu erkennen.

Erfreulich immerhin der deutliche Anstieg der Neubeiträge bei Berufsunfähigkeitsversicherungen (plus 13,3 Prozent) und Pflegerenten (plus 73,5 Prozent). Ob dies den Beginn eines nachhaltigen Trends darstellt, wird sich 2013 zeigen, denn gerade diese beiden Segmente dürften vom Last Call profitiert haben. Im laufenden Jahr fehlen bislang positive Impulse. Allenfalls Einmalbeiträge entwickeln sich deutlich positiv, wie erste Halbjahresergebnisse der Versicherer zeigen.

Mindestzuführungsverordnung

Ob einzelne Versicherer, wie zu lesen war, tatsächlich um Aufschub bei der Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung gebeten haben, entzieht sich unserer Kenntnis. Allerdings ist keine Beruhigung, wenn GDV-Präsident Alexander Erdland betont, der Garantiezins stehe nicht zur Debatte. Viel interessanter dürfte für Kunden sein, dass sich Gewinnquellen der Versicherer verschieben könnten. Zur Erinnerung: Von Überschüssen aus Kapitalanlagen müssen Versicherungsgesellschaften mindestens 90 Prozent an ihre Versicherten ausschütten. Bei Risiko- und Verwaltungskostengewinnen sind es jedoch nur 75 Prozent. Könnte es sein, dass hier im Aktionärsinteresse besonders „vorsichtig“ kalkuliert wird?

Storno

In den letzten Wochen fand eine intensive Diskussion zum Storno bei Lebens- und Rentenversicherungsverträgen statt. Während Policenaufkäufer vom höchsten Storno (gemessen am absoluten Vo-

lumen) in der Geschichte der Lebensversicherung sprachen, führt der GDV eine Stückzahlstornoquote ins Feld, die unterhalb der Vergangenheitswerte liegt. Wer hat Recht? Beide Positionen scheinen interessengetrieben. So machten die vorzeitigen Zahlungen wegen Stornos mit 14,4 Milliarden Euro „nur“ knapp 20 Prozent der insgesamt ausgezahlten Leistungen aus. Aber auch dieser Wert ist auf jeden Fall zu hoch und spricht eine beredte Sprache in Sachen Beratungsqualität. Nach den Ergebnissen einer internen Befragung beträgt die Stornoquote bei VDVM-Mitgliedern nach Summe übrigens innerhalb der ersten drei Vertragsjahre nur 5 Prozent und bewegt sich auch in den ersten fünf Jahren noch unterhalb von 6 Prozent. Darin sind auch BAV-Storni wegen Wechsel des Arbeitgebers enthalten.

Bei der Stornobetrachtung sollte also nicht aus dem Blickfeld geraten, dass vorzeitige Abgänge und Bestandsverluste sehr unterschiedlich verteilt sind. Von den zwölf nach Beitragseinnahmen größten Lebensversicherern konnten nur fünf Anbieter im zurückliegenden Jahr ihre Bestände ausbauen. Dazu haben nicht nur reguläre Vertragsbeendigungen und schwächelndes Neugeschäft, sondern auch Storni beigetragen.

Niedrigzins

Augenscheinlich bekommen viele Anbieter Schwierigkeiten, jene Erträge zu erwirtschaften, die sie ihren Kunden in guten Zeiten zugesichert haben. Die jüngst veröffentlichten Zahlen zur Nettoverzinsung der Kapitalanlagen verstellen den klaren Blick auf das Problem. Ergebnisse von bis zu 6 Prozent Verzinsung sind weniger das Resultat einer intelligenten und erfolgreichen Kapitalanlage als ein Ausdruck der Not. Für die Bedienung der Zinszusatzreserve (ZZR) mussten viele Versicherer vergleichsweise hochverzinsliche Anlagen auflösen. Die Zuführungen zur ZZR stiegen 2012 teils dramatisch. So musste allein der Marktführer Allianz Leben seine Zuführung um mehr als 400 Prozent auf nunmehr 1,08 Milliarden Euro aufstocken. Beim zweitgrößten Lebensversicherer, der R + V Leben, betrug die Steigerungsrate sogar 460 Prozent. Vermeintlich sichere Zinsen fehlen jetzt für die Gewinnbeteiligung der Zukunft.

Angesichts dieser Belastungen irritiert, dass Allianz Leben an die Holding in München mit 487 Millionen Euro immerhin über 33 Millionen mehr als im Vorjahr abführen konnte – oder musste. Gleichzeitig sank die Überschussdeklaration von 4,5 auf nunmehr 4,2 Prozent. Allianz Leben übt sich in dem Spagat als Diener zweier Herren. Sie ist nicht nur ihren Kunden, sondern auch der Münchner Mutter verpflichtet. Der Squeeze-out des Jahres 2008 hat sich vor allem für die Aktionäre des Konzerns gelohnt. Die seinerzeit erklärte Absicht der Allianz SE, mit der Streichung mehrerer Töchter vom Kurszettel Geld sparen und Strukturen vereinfachen zu wollen, scheint nur ein Teil der „Wahrheit“ zu sein.

Mit dem Kopf durch die Wand (Drafi Deutscher, 1970)

Provisionsdeckelung

Der Vorstoß des GDV, Lebensprovisionen wie in der Krankenversicherung gesetzlich limitieren zu lassen, hat eine kontroverse Diskussion ausgelöst. Vermittlerverbände sind entsetzt, während Verbraucherschützern die Pläne nicht weit genug gehen. In einem Schreiben an seine Mitgliedsunternehmen vom 28. Juni 2013 skizzierte der Verband zwei alternative Vergütungsmodelle, verbunden mit dem Wunsch an den Gesetzgeber, Provisionen per Gesetz zu begrenzen.

Das Timing jedenfalls war perfekt: Kurz vor Bekanntwerden der GDV-Pläne hatte das Beratungshaus Oliver Wyman mitgeteilt, dass Provisionen in der Lebensversicherung zwischen 2005 und 2012 um 13 Prozent gestiegen seien. Insgesamt machten der Analyse zufolge Lebensprovisionen fast 60 Prozent der gesamten Betriebskosten aus. Bedingt durch die Niedrigzinsentwicklung gebe es vor allem in der Lebensversicherung weniger Volumen, um das hohe Provisionsniveau zu finanzieren. Dieser Trend gefährde die Attraktivität der Produkte.

Das mag sein, aber ist eine Senkung der Vergütung die einzige Option? Dass Versicherungsvermittler einer Tätigkeit nachgehen, für die sie nicht bezahlt werden, kann jedenfalls niemand ernsthaft erwarten. Uns überrascht zudem, dass der GDV zwar Vermittler zur Ader lassen will, aber viele Mitgliedsunternehmen ihre eigene Kostenstruktur offenbar nicht im Griff haben. So stieg bei 17 der 50 größten Lebensversicherer der Verwaltungskostensatz gegenüber dem Vorjahr, und der Abschlusskostensatz sogar bei 23 Unternehmen, ohne dass es dafür, einmal abgesehen von dem Wunsch nach mehr Geschäft in einem wettbewerbsintensiven Markt, externe Gründe gegeben hätte.

Für den VDVM lautet die wichtigste Frage: Wen trifft dieser Vorstoß? Ausschließlichkeitsvermittler verdienen an einer Kapitalversicherung im Durchschnitt 30 %. Sie wären von einer Begrenzung der Abschlussvergütung wenig oder gar nicht betroffen. Ausschließlichkeitsvermittler erhalten zudem über die Abschlussvergütung hinaus andere monetäre oder zumindest geldwerte Leistungen. Wir als Makler hingegen finanzieren unseren Geschäftsbetrieb ausschließlich aus Abschluss- und Bestandsvergütungen. Eine Deckelung würde Versicherungsmakler gegenüber der Ausschließlichkeit erheblich benachteiligen.

Die angedachten Maßnahmen widersprechen nach unserer festen Überzeugung dem Grundsatz der Privatautonomie einer sozialen Marktwirtschaft und stellen der Branche ein Armutszeugnis aus. Denn es steht jedem Versicherungsunternehmen bereits jetzt frei, wirtschaftlich sinnvolle Maßnahmen in eigener unternehmerischer Verantwortung zu treffen. Makler in Mithaftung für teilweise überzogene Vergütungen an Strukturvertriebe oder Maklerpools zu nehmen, ist weder angemessen noch fair.

Der VDVM denkt weiter. Auch wir wissen, dass wir uns bewegen müssen, wenn wir auf die politische Diskussion Einfluss nehmen wollen. Deswegen arbeiten wir seit einem Jahr an einem alternativen Vergütungsmodell, das wir auf unserem betriebswirtschaftlichen Tag am 5. Juni 2013 in Würzburg vorgestellt haben. Ziel unserer Überlegungen ist, unseren Kunden ein Produkt anbieten zu können, bei dem der Rückkaufswert nach fünf bis sechs Jahren die Summe der eingezahlten Beiträge erreicht. Dies ist möglich, weil wir bei unseren Berechnungen die bei VDVM-Maklern vergleichsweise niedrigen Stornoquoten zugrunde legen konnten. Gleichzeitig haben wir den Zahlungsstrom der Vermittlervergütung vom Abschluss stärker auf die Vertragslaufzeit verlagert. Der Versicherungsmakler erhält zu Vertragsbeginn eine reduzierte Abschlussprovision bei einer angemessenen Stornohaftzeit von fünf bis zehn Jahren und im Anschluss laufende Bestandscourtage.

Unser Modell stärkt die Position des Kunden bei vorzeitiger Kündigung. So erhielte ein Musterkunde nach Ablauf von fünf von insgesamt 35 Jahren Vertragslaufzeit seine eingezahlten Beiträge fast vollständig zurück, während ihm nach bisheriger Praxis nur gut die Hälfte zusteht. Der Vermittler bekommt nach dem VDVM-Konzept bei Abschluss 20 % Courtage und ab dem zweiten Jahr der Vertragslaufzeit eine laufende Bestandsvergütung bei 10 Jahren Stornohaftzeit. Dabei wissen wir, dass

unser Modell bei Maklern nicht auf ungeteilte Zustimmung treffen wird. Insbesondere für dienstjunge Vermittler und Existenzgründer birgt unser Ansatz erhebliche Probleme beim Aufbau ihrer Existenz. Auf der anderen Seite aber sind wir davon überzeugt: Wer heute den Kopf in den Sand steckt, knirscht morgen mit den Zähnen. Mit einem Versicherer haben wir unseren Vorschlag bereits konkret kalkuliert.

Nimm mich so, wie ich bin (Drafi Deutscher, 1966)

Oder besser nicht? BGH-Urteile zum Rückkaufswert

Im letzten Jahr haben wir uns in dieser Runde zu den Auswirkungen des BGH-Urteils vom 25.7.2012 ausgetauscht. Der BGH hatte entschieden, dass die vom Deutschen Ring im Bedingungsmerk der Jahre 2001 bis 2007 verwendeten Klauseln zum Rückkaufswert, zur Beitragsfreistellung und zum Stornoabzug unwirksam sind. Seinerzeit sind wir davon ausgegangen, dass dieses Urteil spürbare Wirkung zeigen würde. Aber wir wurden eines Besseren belehrt, denn die Versicherer nehmen dieses Urteil zwar zähneknirschend zur Kenntnis, verweigern aber mit dem Einwand der Verjährung weitestgehend die Nachzahlung von unrechtmäßigen Stornoabzügen. Sie stehen zudem auf dem Standpunkt, die Kunden müssten aktiv auf sie zugehen, damit eine Erstattung erfolgt. Kundenorientierung sieht anders aus.

Ein Beispiel erreichte uns erst vor Kurzem. Hier verweigerte die Ergo im Namen der Victoria Lebensversicherung die Nachzahlung und berief sich auf eine Verjährungsfrist von drei Jahren ab dem 1. Januar des Jahres, das auf die Entstehung des Anspruchs folgte. Aus Sicht der Ergo ist der Anspruch mit Vertragskündigung entstanden.

Nach Auffassung des VDVM aber muss die Verjährungsfrist nach § 199 BGB bewertet werden. Demnach setzt der Beginn einer Verjährung die Kenntnis des Versicherungsnehmers über das Bestehen von Ansprüchen voraus. Die war aber erst durch die Rechtsprechung des BGH im Jahre 2012 gegeben. Damit verjähren Ansprüche auf Beitragserstattung unabhängig vom Kündigungsdatum des Versicherungsvertrages erst nach dem 31.12.2015. Bei den meisten Kunden geht es zwar nur um kleines Geld, denn ihre Verträge haben nur wenige Jahre bestanden. In Summe aber sind die Beträge erheblich. Kaum ein Versicherungsunternehmen wird es sich leisten können, auf eine Reservierung für mögliche Rückzahlungsansprüche der Kunden aufgrund der BGH-Urteile zu verzichten. Es wäre interessant zu erfahren, ob für die Reservierung der Fristbeginn auf den Zeitpunkt der Vertragskündigung abgestellt wurde oder, gemäß den Prinzipien ordnungsmäßiger Buchführung, auf das Jahr 2012.

Uns als Versicherungsmakler bringt die Verzögerungstaktik überdies in eine schwierige Situation. Aufgrund unserer Stellung als treuhänderähnlicher Sachwalter müssen wir Mandaten und manchmal auch ehemalige Kunden über diesen Sachverhalt informieren beziehungsweise in ihrem Namen Ansprüche geltend machen. Der Aufwand ist immens.

Wenn jetzt der BGH eine Klage auf Anwendung der Regelungen zum Rückkaufswert nach § 169 des VVG 2008 für die Vertragsgeneration 2001 bis 2007 zurückgewiesen hat, ist dies keineswegs ein Sieg der Versicherungswirtschaft. Der BGH hat lediglich seine bisherige Rechtsprechung fortgeführt und stellt damit sicher, dass für alle zwischen 1994 und 2007 abgeschlossenen Verträge einheitliche Grundsätze bei der Verrechnung von Abschlusskosten gelten.

Auf jeden Fall mangelt es vielen Lebensversichern wieder einmal an zwei Eigenschaften, die auch über ihre Zukunftsfähigkeit entscheiden werden: Transparenz und Fairness.

Keep Smiling (Drafi Deutscher, 1964)

Ausblick

Es war keine Überraschung, dass der niedrige Rechnungszins von 1,75 Prozent den Absatz kapitalbildender Lebens- und Rentenversicherungen nicht beflügeln würde. Erste Versicherer wie Allianz, AXA und Ergo präsentierten jetzt neue Produkte mit abgekürzten oder reduzierten Garantien. Der Kunde erkaufte sich damit die Option auf höhere Überschüsse. Ob die Rechnung für ihn aufgeht, wird sich erst in vielen Jahren zeigen. Auf jeden Fall geht eine geringere Garantie zulasten der Rückkaufswerte bei vorzeitiger Vertragskündigung – eine Entwicklung, die der vorherrschenden Meinung in der Politik zuwider läuft. Für die Lebensbranche ist der (teilweise) Verzicht auf Garantien auf jeden Fall ein zweischneidiges Schwert. Auf der einen Seite eröffnet er Versicherern größere Spielräume in der Kapitalanlage, die sich hoffentlich in einer besseren Gewinnbeteiligung für den Kunden niederschlagen werden. Andererseits gibt die Assekuranz ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal auf, die langfristige Zinsgarantie. Nun kann man zwar sagen, dass ein Zinsversprechen von 1,75 Prozent nicht länger attraktiv sei. Angesichts der Renditen von Sparbüchern und festverzinslichen Wertpapieren muss sich die Branche aber auch mit dem aktuellen Rechnungszins nicht verstecken.

Biometrische Risiken

Im Übrigen setzen Lebensversicherer weiterhin auf Biometrie. Auf Messen und Maklerveranstaltungen stehen insbesondere Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen seit gut zwei Jahren im Fokus. Allerdings löst es Verwunderung aus, wenn einzelne Versicherer ihre Unisex-Tarife zum Beispiel in der Risikoversicherung um bis zu 238 Prozent verteuern und der Berufsunfähigkeitsschutz für Männer um maximal 80 und Frauen maximal 70 Prozent teurer wird. Hier mag es sich um Extrembeispiele handeln, die in der Beratungspraxis kaum Raum finden, wie zum Beispiel Verträge für Versicherte fortgeschrittenen Alters.

Kritisch jedoch bewerten wir die immer stärkere Beitragsspreizung in den Berufsgruppen. Der Wettbewerb um die besten Risiken ist groß und wird über den Preis ausgetragen, während sich andererseits viele Menschen einen ausreichenden Versicherungsschutz so gut wie gar nicht mehr leisten können. Wenn beispielsweise in der besten Berufsgruppe 1.000 Euro Berufsunfähigkeitsrente für 30-jährige bei 37 Jahren Laufzeit bereits für weniger als 40 Euro zu haben ist, in der schlechtesten aber bis zu 170 Euro verlangt werden, deutet dies auf eine Ausgrenzung zahlreicher Berufe hin. Wir gewinnen zunehmend den Eindruck, dass auf der einen Seite Kampfprämien den Markt bestimmen, während am anderen Ende des Spektrums Abwehrprämien vorherrschen. Die öffentlich geführte Diskussion um verzögerte oder verweigerte Leistungen tut gerade der Berufsunfähigkeitsversicherung nicht gut, aber sie dient der Hygiene, vorausgesetzt, nicht alle Versicherer werden in einen Topf geworfen. Wie aus einer gerade veröffentlichten Mitteilung des Bundesjustizministeriums hervorgeht, scheuten sich viele Verbraucher, einen Prozess gegen ihren Versicherer zu führen. Hier sind gerade wir als Makler gefordert, Aufklärung zu betreiben.

Rechnungszins

Wie wird sich der Rechnungszins entwickeln? Orientierungsgröße ist bekanntermaßen die 10-Jahresverzinsung von Staatsanleihen. Deutsche Lebensversicherer dürfen davon nicht mehr als 60 Prozent garantieren. Das weiterhin sinkende Kapitalmarktniveau provoziert erste Überlegungen zu einer weiteren Absenkung des Garantiezinses. In einer bislang nicht öffentlich geführten Diskussion scheint es zwei Lager zu geben: In dem einen stehen einige große Versicherer, die für eine Absen-

kung plädieren. Im anderen Lager findet sich die Mehrzahl der kleinen und mittleren Unternehmen, die eine Reduzierung für überflüssig halten. Fast könnte der Eindruck entstehen, dass der Rechnungszins reduziert werden soll, um neuen Garantiemodellen den Weg zu ebnen. Ein Schelm, wer Böses dabei denkt. Auf jeden Fall ist es zu begrüßen, dass BaFin-Chefin Elke König jetzt einen Pflock eingeschlagen hat, indem sie die Absenkung des Rechnungszinses zum 1. Januar unwahrscheinlich nannte.

Vorsorge ist unverzichtbar

Private Altersvorsorge ist angesichts rückläufiger staatlicher Versorgung unabdingbar. Im Neuzugang der DRV betrug die durchschnittliche Monatsrente wegen Erwerbsminderung 596 Euro und die durchschnittliche Altersrente 680 Euro (Männer 868, Frauen 520). Das ist zum Leben zu wenig und zum Sterben zu viel. Die meisten Rentenbezieher werden ihre Altersbezüge weder durch Investments in Immobilien, Aktien oder Beteiligungen aufstocken können. Der Bedarf für eine transparente und fair kalkulierte Altersversorgung ist ungebrochen. Als VDVM wollen wir unseren Teil dazu beitragen.

Vielen Dank für Ihr Interesse.

Oliver Fellmann

Beispielhafte Berechnung



| Rückkaufswert nach Jahren | 40 %0 Courtage | 20 %0 Courtage | Honorartarif | VDVM-Modell |
|---|----------------|----------------|--------------|-------------|
| 5 | 3.231,23 | 4.000,96 | 4.624,32 | 5.743,00 |
| 15 | 18.034,42 | 19.915,20 | 21.069,74 | 22.026,00 |
| 30 | 56.670,25 | 61.445,25 | 63.533,99 | 64.988,00 |
| Bei Ablauf nach 35 Jahren | 78.834,82 | 85.453,48 | 88.062,48 | 88.418,00 |
| Berechnungsgrundlagen: Tarif eines renommierten Versicherers, Eintrittsalter 32 Jahre, Laufzeit 35 Jahre, Monatsbeitrag 100 Euro, laufender Beitrag, aufgeschobene Rentenversicherung mit Beitragsrückgewähr, Rentengarantiezeit 10 Jahre, Honorar 750 Euro, 3,5 % Zins | | | | |