

VDVM Pressegespräch am 14. Oktober 2015

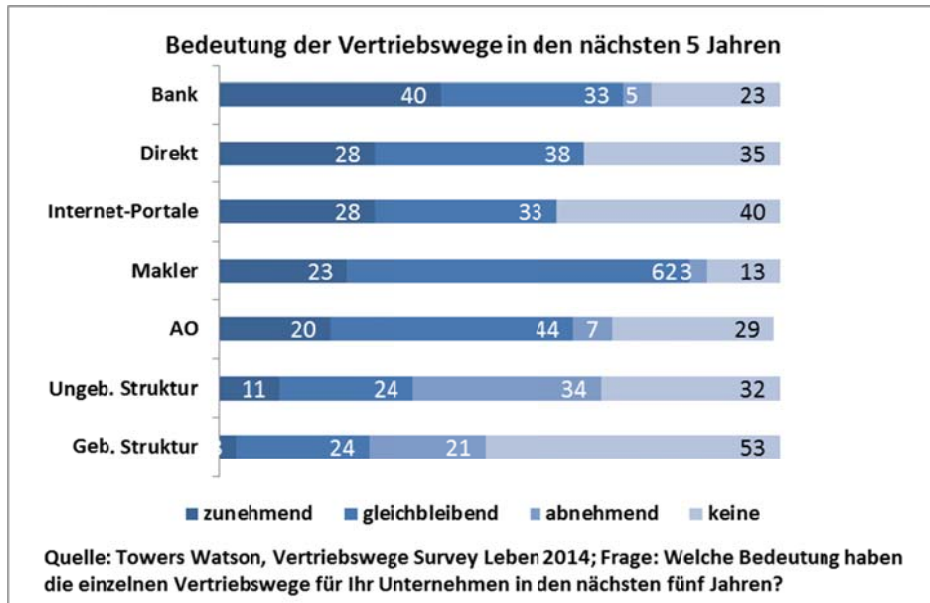
Lebensversicherung 4.0 – LVRG, Nahles-Rente und die Zukunft der Garantieprodukte als aktuelle Herausforderung

Noch immer ist die Assekuranz in erster Linie auf die Verteidigung ihrer Besitzstände bedacht, bislang zwar mit Erfolg, aber die Luft wird dünner. Das zeigt sich auch im Neugeschäft des letzten Jahres. Zwar haben deutsche Lebensversicherer rund 90,3 Milliarden Euro Beitrag eingenommen (Lebensversicherungen im engeren Sinn; plus 3,3 Prozent zum Vorjahr), aber fast jeder dritte Euro resultierte aus Einmalbeiträgen. Die erreichten 2014 mit stolzen 28,5 Milliarden Euro einen neuen Rekord. Es scheint, als sollte der Rückgang bei Verträgen mit laufendem Beitrag durch Einmalbeiträge kompensiert werden – zur Not auch um den Preis, schon in naher Zukunft unter den Garantien von heute zu leiden.

Und noch immer führt der GDV steigende Einmalbeiträge auf bessere Einsicht unter Verbrauchern zurück: „Die demografischen Veränderungen führen auch zu einem veränderten Anlageverhalten der Kunden.“ Der Verband kehrt stillschweigend unter den Teppich, dass es sich bei den vermeintlich einsichtigen Kunden in erster Linie um Anleger handelt. Sie haben ihren Vertrag auf Empfehlung eines Geldinstitutes abgeschlossen. Kein Wunder, denn 1,75 Prozent Zinsgarantie im Jahr 2014 plus Aussicht auf höhere Erträge waren angesichts volatiler Aktienmärkte und Mini- oder Nullzinsen immer noch attraktiv.

Banken haben nach meinem Eindruck keine Bedenken, Lebens- und Rentenversicherungen ausschließlich mit dem Renditeargument zu verkaufen. Das schwindende Interesse an Bankprodukten hat Löcher in die Ertragsdecke gerissen, die nun mit LV-Provisionen gestopft werden sollen. Kreditfinanzierte Investments mit endfälliger Tilgung durch eine Versicherung werden zwar seltener verkauft als in der Vergangenheit, sind aber immer noch an der Tagesordnung. Der Bankberater freut sich: Er fährt Ertrag ein und sein Kunde eine sichere Verzinsung. Der aber bleibt nur so lange investiert, bis sich vermeintlich attraktivere Alternativen auftun. Und die Rechnung zahlt der Altersvorsorgesparer.

Es ist keine Überraschung, wenn Versicherer dem Vertriebsweg Banken das größte Wachstums-potential zutrauen, gefolgt von Direktvertrieb und Internetportalen.



Im Neugeschäft 2014 erreichte der laufende Beitrag eines Jahres 5,4 Milliarden Euro und lag damit um 4,2 Prozent über dem Vorjahr. 3,7 Milliarden Euro entfielen auf eingelöste Versicherungsscheine (plus 5,7 Prozent), der Rest auf Dynamikklauseln. Fondsgebundene Rentenversicherungen erzielten gegenüber dem Vorjahr nach Stück 9,8 Prozent Zuwachs und nach Versicherungssumme sogar 11,9 Prozent. Die positive Entwicklung setzt sich 2015, wenn auch abgeschwächt, übrigens fort. Bemerkenswert ist jedoch die enorme Spreizung. Bei den zwölf größten Lebensversicherern lag der Anteil des Fondsgeschäftes an den gesamten Beitragseinnahmen 2014 zwischen 2,6 Prozent (R + V Leben) und 54 Prozent (Aachen Münchener Leben¹). Da wundert es nicht, dass es der Branche noch schwerer fällt als in der Vergangenheit, mit einer Stimme zu sprechen.

Der Absatz von Pflegeversicherungen geht zurück. Offensichtlich können Verträge nach Art der Lebensversicherung wegen ihres höheren Beitragsniveaus im Wettbewerb mit Krankenversicherungen kaum punkten. Der Vorteil garantierter Beiträge greift nicht. Das Neugeschäft mit Invaliditätsversicherungen² stieg gegenüber dem Vorjahr um 4,7 Prozent (Summe). Insgesamt entfielen 2014 gerade einmal drei Prozent der Beitragseinnahmen auf Invaliditätsversicherungen. Der Trend zur Biometrie lässt weiter auf sich warten.

Riester-Verträge haben ihre Schwächephase überwunden: Der Neuzugang wuchs nach Stück um 2,4 und nach laufendem Beitrag um 2,3 Prozent. Einmalbeiträge sprich Zulagen gingen zurück. Das Neugeschäft mit Basisrenten ist mit 111.600 Stück vom Höchststand im Jahr 2007 mit mehr als 317.000 Neuverträgen i meilenweit entfernt. Eine Trendwende ist, trotz des gestiegenen Förderrahmens, auch 2015 nicht in Sicht.

¹ Quelle: Weinmann, Zeitschrift für Versicherungswesen 18/15

² Unter diesem Begriff fasst der GDV Verträge zur Absicherung der Arbeitskraft zusammen. Das sind neben Berufsunfähigkeitsverträgen auch Erwerbsunfähigkeits-, Grundfähigkeits-, Funktionsinvaliditäts- und Schwere-Krankheiten-Versicherungen.

Nahles-Rente

Riester, Rürup, Nahles? Noch existiert dieses Dreigestirn der staatlich geförderten Altersvorsorge nur in der Theorie. Und das wird auf absehbare Zeit wohl auch so bleiben. Denn die anfangs lebhaften Diskussionen zu den Plänen, die Ministerin Nahles Anfang 2015 als „Sozialpartnermodell Betriebsrente“ vorgestellt hatte, sind mittlerweile verstummt. Erklärtes Ziel war der Ausbau der betrieblichen Altersversorgung (bAV). Deren Verbreitungsgrad verharrt seit Jahren bei rund 60 Prozent. Gerade Beschäftigte in Klein- und Mittelbetrieben kommen oft nicht in den Genuss einer Rente vom Arbeitgeber. In Unternehmen mit einem bis neun Mitarbeitern hat noch nicht einmal jeder Dritte eine Rente vom Chef. Zudem sind viele Betriebsrenten so niedrig, dass sie die gesetzliche Rente nur in bescheidenem Umfang aufstocken. Für knapp zwei Drittel (64 Prozent) der Frauen mit bAV liegt der Rentenanspruch unter 200 Euro im Monat und bei Männern sind es 45 Prozent, die weniger als 200 Euro erwarten (TNS Infratest, Nov. 2012).

Andrea Nahles will die bAV deshalb stärker in Tarifverträgen verankern. Zu diesem Zweck sollen Arbeitgeber und Gewerkschaften Pensionskassen oder Pensionsfonds einrichten. Aber das ist nicht wirklich neu. Die bAV wurde bereits in vielen Tarifverträgen erfolgreich geregelt, beispielsweise in der Metallindustrie, der Chemischen Industrie, im Hotel- und Gaststättengewerbe, im öffentlichen Dienst, in Kliniken, Apotheken und dem Elektrohandwerk. Die von Nahles vorgeschlagenen Tariffonds wären ein sechster Durchführungsweg neben den fünf bereits vorhandenen. Dabei braucht gerade die bAV nicht mehr, sondern weniger Komplexität. Wie der „Insurance Survey – Entgeltumwandlung 2015“ von Aon Hewitt zeigt, wollen Arbeitgeber ihren Aufwand so gering wie möglich halten. Sie nennen schlanke Verwaltungsabläufe, geringe Kosten und eine Entlastung der Personalabteilungen als vorrangige unternehmensinterne Ziele für die bAV.

Was also tun? Ein höherer Dotierungsrahmen könnte helfen, den Verwaltungsaufwand von Unternehmen zurückzufahren. Arbeitgeber müssten nicht länger mehrere Durchführungswege parallel bedienen, um Aufwand und Ertrag zu optimieren. Freibeträge für Steuer und Beiträge zur Sozialversicherung im Rentenbezug können zu mehr Akzeptanz ebenso beitragen wie der (teilweise) Verzicht auf Anrechnung von bAV-Renten auf Grundsicherung im Alter. Was dann aber immer noch fehlt, sind zusätzliche Anreize für Geringverdiener. Hier kommen beispielsweise staatliche Zuschüsse in Betracht. Diese eignen sich auch für Geringverdiener unter Selbstständigen und Freiberuflern, denen bislang eine bAV verwehrt bleibt. Ein Rentenkonto nach skandinavischem Vorbild verspricht mehr Transparenz zu vorhandenen Anwartschaften und könnte die Vorsorgebereitschaft in der Bevölkerung verbessern.

Spannender als die „Nahles-Rente“ ist derzeit ein anderes Projekt: Unter dem Arbeitstitel PEPP (Pan-European Personal Pension Product) werden Pläne für ein europäisches Alterssorgeprodukt geschmiedet. Dieses soll sich durch verbraucherfreundliche Kalkulation, einfache Gestaltung und Internettauglichkeit auszeichnen. Nur fünf verschiedene und langfristig risikoarme Anlagemöglichkeiten sind vorgesehen. Offen ist, ob PEPPs mit biometrischen Leistungen ausgestattet werden. Um das zu erreichen, sollte die Assekuranz jetzt den Beweis antreten, dass biometrische Lösungen einem reinen Sparvorgang überlegen sind. Das Produkt soll, so der Plan, in der betrieblichen wie der privaten Vorsorge und auch grenzüberschreitend einsetzbar sein.

PEPPs könnten gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe schlagen: Neben dem Ausbau der Vorsorge für breite Bevölkerungsschichten sollen sie auch dazu dienen, Mittel für künftige Infrastrukturprojekte einzusammeln. Das dürfte für breite Zustimmung sorgen. Aktuell favorisiert Ambrogio Rinaldi, Vorsitzender der EIOPA-Arbeitsgruppe für betriebliche Altersversorgung („Personal Pensions“), die Umsetzung als alternative Rechtsordnung, die neben nationales Recht tritt. Damit könnten bereits vorhandene nationale Regelungen und Produkte bestehen bleiben, allerdings um den Preis von noch mehr Komplexität. Damit rückt das EIOPA-Ziel, persönliche Beratung überflüssig zu machen, in weite Ferne. Der VDVM wird die Entwicklung auch im Rahmen der neuen Arbeitsgruppe beim europäischen Vermittlerverband BIPAR weiter begleiten.

Zwischenfazit LVRG

Die Ziele des Gesetzgebers waren eindeutig: Lebensversicherer und Kunden sollten Abstriche machen und damit das Modell Lebensversicherung durch die schwierige Niedrigzinsphase bringen. Dafür mussten Versicherer den Garantiezins senken und ihre Kunden stärker an Risikogewinnen beteiligen. Zudem sollten Kosten nicht nur transparenter werden, sondern auch sinken. Im Gegenzug wurde die Beteiligung von Kunden an den Bewertungsreserven im Sinne der Versicherer neu geregelt. Noch aber sind nicht alle Ziele erreicht.

LVRG und Zins

Langfristige Garantien setzen Versicherer massiv unter Druck. Einige könnten sogar überfordert werden. Auch 1.25 Prozent Garantiezins müssen noch nicht den Tiefststand markieren, wie das Beispiel Österreich zeigt. Nach den Plänen des Bundesfinanzministeriums könnte der gesetzlich vorgeschriebene Höchst-Rechnungszins in Deutschland schon bald der Vergangenheit angehören. Die Auswirkungen dürften allerdings überschaubar bleiben, weil Versicherer unter dem Regime von Solvency II ihre Garantien mit Kapital hinterlegen müssen. Aktuarien und Wirtschaftsprüfer stehen dafür ein; sie können bei finanziellen Schieflagen auch persönlich haftbar gemacht werden. Wichtig im Sinne von Verbraucherschutz ist, dass Versicherer den Wegfall des Garantiezinses nicht missbrauchen, um der Intransparenz weiter Vorschub zu leisten.

Wichtig jedoch ist, dass Versicherer einen möglichen Wegfall des Garantiezinses nicht missbrauchen und der Intransparenz weiter Vorschub leisten.

Der aktuelle Rechnungszins stellt augenblicklich nicht das eigentliche Problem dar. Das liegt in den Beständen der Versicherer. Hier beträgt die Zinsgarantie durchschnittlich drei Prozent. Der Chef der Deutschen Aktuarvereinigung DAV, Dr. Wilhelm Schneemeier, geht zwar davon aus, dass Versicherer ihre Garantien über die vorgesehene Zeitstrecke bedienen können. Allerdings gerieten manche Unternehmen unter Druck, weil sie ihre Garantien aufgrund der Bewertungsvorschriften bereits in den nächsten Jahren in Form der Zinszusatzreserve vorfinanzieren müssten, so seine Befürchtung. Schneemeier appelliert an die Versicherer, bei der Produktgestaltung vorsichtig zu sein und sich der Möglichkeit fallender Zinsen bewusst zu sein.

LVRG und Kosten

Die Idee war gut, die Umsetzung schlecht. Der Gesetzgeber hat versäumt, verbindliche Regeln für den seit 2015 vorgeschriebenen Kostenausweis vorzuschreiben – mit der Folge, dass Unternehmen die Quote immer noch unterschiedlich ermitteln. Einige Gesellschaften versuchten sogar, bei Rentenverträgen die Kosten verstärkt in die Rentenphase zu verlagern, war kürzlich zu lesen. Transparenz und Fairness sehen anders aus.

Nach Analysen der Rating-Agentur Assekurata sinken die Kosten tendenziell, wenn auch nur geringfügig. Die Spreizung hat sich allerdings verstärkt – ein Argument mehr für einheitliche Berechnungsgrundlagen.

| Reduction in Yield in % | Deklarationsjahr | |
|-----------------------------|------------------|------|
| | 2015 | 2014 |
| arithmetischer Durchschnitt | 0,79 | 0,80 |
| gewichteter Durchschnitt | 0,90 | 0,92 |
| höchster Wert | 1,27 | 1,21 |
| niedrigster Wert | 0,06 | 0,32 |

Quelle: Assekurata Pressemitteilung Deklaration 1.25 – Drahtseilakt zwischen LVRG und Solvency II, Januar 2015

Auch das ITA Institut für Transparenz attestiert der Branche rückläufige Kosten. Sie seien bei klassischen Privatrenten um 0,8 Prozent zurückgegangen, bei klassischen Riester-Renten immerhin um 4,9 Prozent. Dabei gebe es aber große Unterschiede.

Zumindest für staatlich geförderte Produkte soll es in Zukunft eine verbindliche Berechnungsmethode zum Kostenausweis geben. Die wird zurzeit von der neu installierten Produktinformationsstelle für Altersversorgung erarbeitet, greift aber erst 2017. Ob sich die neuen Vorgaben auch für das übrige Neugeschäft durchsetzen werden, ist offen. Aber auch in Zukunft wird es darauf ankommen, wie groß der Kuchen ist, der verteilt werden kann.

LVRG und Abschlussvergütung

Noch im Frühjahr 2015 zeigte der abgesenkte Höchstzillmersatz bei den Vergütungen kaum Wirkung. Matthias Beenken und Michael Radtke, Professoren an der Fachhochschule Dortmund, zogen im Rahmen ihrer Untersuchung „Provisionen und Courtagen“ folgendes Fazit: „Gegenüber der Untersuchung von 2011 haben sich die Abschlussprovisionsätze nahezu nicht geändert.“ Offensichtlich wollten es sich viele Versicherer in Zeiten mageren Neugeschäftes nicht auch noch mit Vermittlern verderben. Ihre Strategie erinnerte an Mikado: Wer sich zuerst bewegt, verliert. Langsam aber wendet sich das Blatt, wie die jüngste Trendabfrage des VDVM zeigt. Neun von zehn Mitgliedsunternehmen berichten von veränderten Courtagesystemen der Lebensversicherer. Im Detail unterscheiden sich die Änderungen allerdings stark. Häufig wurden die Stornohaftzeiten verlängert.

Um der Forderung nach niedrigeren Abschlusskosten Nachdruck zu verleihen, hat die BaFin im September rund 80 Prozent der Versicherer angeschrieben und mit einem dezidierten

Fragenkatalog zur Umsetzung des LVRG konfrontiert. Die Fragen zeichnen sich durch Sachverstand und hohen Praxisbezug aus. Sie dürften manchen Vorstand ins Schwitzen bringen.

Beim Vergütungsmodell von VDVM und Stuttgarter Lebensversicherung verzichten Vermittler im Interesse des Kunden auf einen Teil der Vergütung. Der Versicherer kalkuliert mit niedrigeren Kosten und belohnt langfristig gute Betreuung. Das Ergebnis kann sich sehen lassen – auch im Vergleich mit Tarifen der Metallrente. Unser gemeinsamer Tarif zeichnet sich vor allem durch höhere Rückkaufswerte aus.

Zukunft von Garantien

Nicht wenige Lebensversicherer reagieren auf niedrige Zinsen mit veränderten Garantiemodellen oder kehren Zinsgarantien sogar vollständig den Rücken. Wilhelm Schneemeier plädiert hier für ein differenziertes Vorgehen: „Die Garantien müssen nicht zwingend fallen, aber in jedem Fall über eine kürzere Laufzeit zugesagt werden.“ Über einen Zeitraum von 15 Jahren sei der Kapitalmarkt für laufende Beitragseinnahmen einschätzbar.

„Warum soll ich als Lebensversicherer Produkte anbieten, von denen ich heute schon weiß, dass sie unprofitabel sind?“, fragt hingegen Ergo-Vorstand Clemens Muth. Es sei nicht Kernaufgabe eines Lebensversicherers, die Zinsrisiken der Politik der Europäischen Zentralbank in seiner Bilanz aufzufangen. Vor wenigen Wochen gab Ergo den Rückzug aus Verträgen mit Garantien zum Jahresende bekannt. Zuvor hatten bereits Zurich, Talanx, Generali und die Gothaer angekündigt, ihr Neugeschäft mit Zinsgarantien deutlich herunterzufahren oder sogar komplett einzustellen. Und jetzt auch noch die Allianz. Sie will Policen mit Zinsgarantie künftig nur noch zeichnen, sofern sich der Kunde „gegen unseren Rat anders entscheiden möchte“, erläuterte Volker Priebe, Chefaktuar von Allianz Leben.

Allianz setzte frühzeitig auf alternative Garantien. Mittlerweile beherrscht der Marktführer die Klaviatur unterschiedlicher Garantielevel wie wohl kein anderer Versicherer. Ob der Kunde davon profitiert, muss die Zukunft zeigen. Die Allianz jedenfalls schont ihr Eigenkapital. Wie weit sie dabei gehen wird, ist ungewiss. Vor wenigen Wochen sorgte Konzernchef Oliver Bäte für Irritationen mit seiner Aussage, Allianz prüfe sehr genau einen möglichen Verkauf von Lebensversicherungsbeständen. Mittlerweile hat Allianz Leben klargestellt, dass Bestände in Deutschland nicht zur Disposition stünden. Wäre das anders, hätte dies aus meiner Sicht einen massiven Vertrauensverlust unter Kunden und Vermittlern zur Folge.

Neue Tarife jenseits der „Klassik“ sind häufig intransparent und ohne Unterstützung von Fachleuten nur schwer zu durchdringen. Mal erfolgt die Anlage im Sicherungsvermögen, mal in Fonds oder einer Kombination. Sparbeiträge werden mit dem Rechnungszins verzinst oder über eine Beitragsgarantie abgesichert. Einige Tarife kennen zwar noch eine Mindestrente, aber kein Mindestkapital mehr. Manchmal steht die Mindestrente unter Vorbehalt, und in einigen Fällen ist ausschließlich der Rentenfaktor garantiert. Und auch der kann zur Disposition stehen. Zudem greifen manche Garantien nur bedingt. Dann kann jede Vertragsänderung, ob vorgezogener oder aufgeschobener Rentenbeginn oder eine Wiederinkraftsetzung, zum Verlust von Garantien führen. Das hat mit Lebenswirklichkeit und Bedarf unserer Kunden nichts zu tun. Dahinter steckt aber nicht fehlender Praxisbezug, sondern leider Kalkül. Auf

diese Weise wird die Preis-/Leistungsoptik geschönt, manchmal auch zu Gunsten einer hohen Abschlussvergütung.

Wertung und Ausblick

Über viele Jahrzehnte war die deutsche Lebensversicherung eine Erfolgsgeschichte. Dazu haben verlässliche Kalkulationsgrundlagen und ein relativ stabiles Umfeld beigetragen, aber auch manche Sonderkonjunktur. Insbesondere die Aussicht, mit einer Lebensversicherung Steuern zu sparen oder staatliche Zulagen zu erhalten, beflügelte den Absatz. Hohe Kosten und komfortable Abschlussvergütungen taten dem Erfolg im Übrigen keinen Abbruch. Langsam aber sicher wendet sich das Blatt.

Wenn sich Versicherer jetzt von Zinsgarantien verabschieden oder diese zeitlich befristen, ist das ebenso legitim wie nachvollziehbar. Denn Garantien kosten Rendite, und auf die sind gerade Vorsorgesparer angewiesen. Unter dem Regime von Solvency II erhöhen Garantien überdies den Bedarf an Eigenkapital. Oft aber wird gar nicht mehr deutlich, wie viel Garantie noch in einem Produkt steckt – fatalerweise nicht nur bei den Zinsen, sondern auch beim Rentenfaktor. Gerade jetzt sollten sich Versicherer nicht davor drücken, biometrische Risiken zu tragen. Wer das Risiko Langlebigkeit auf die Versicherten abwälzen will, riskiert, in Zukunft nicht mehr als Versicherer wahrgenommen zu werden.

Die Assekuranz ist gut beraten, fair zu kalkulieren, ihre Produkte am Kundenbedarf auszurichten (und nicht an vermeintlichen Vertriebsinteressen) sowie Leistungen und Garantien transparent darzustellen. Das niedrige Zinsniveau muss auch auf die Kosten wirken. Nur wenn Vertriebs- und Verwaltungskosten spürbar sinken, ist auch in Zukunft Beitragserhalt möglich – für viele Kunden ein wichtiges Kriterium. Übrigens: Als Makler sind wir nicht Teil des Problems, sondern Teil der Lösung.

Und wenn Sie, wie der Titel meines Vortrags verspricht, auf die Lebensversicherung 4.0 warten, muss ich Sie enttäuschen. Denn die ist weit und breit nicht in Sicht. Wikipedia beschreibt Industrie 4.0 als „starke Anpassung der Produkte unter den Bedingungen einer hoch flexibilisierten (Großserien)-Produktion. Die für Industrie 4.0 notwendige Automatisierungstechnik soll durch die Einführung von Verfahren der **Selbstop Optimierung, Selbstkonfiguration, Selbstdiagnose** und **Kognition** intelligenter werden und die Menschen bei ihrer zunehmend komplexen Arbeit besser unterstützen.“ Das alles kann ich derzeit in unserer Branche in der Breite nicht erkennen. Aber es lohnt sich, gemeinsam daran arbeiten.

Oliver Fellmann