

ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN

UNABHÄNGIGES FACHORGAN FÜR DIE VERSICHERUNGSPRAXIS

Jahrgang 69
August 2018

ZfV-Ranking: Die 50 größten Lebensversicherer

– Nach gebuchten Bruttobeiträgen
– Rangfolge nach Bestand

463

MATHIAS PAHL / GERALD SONNLEITNER

Cyber-Versicherungen: Risikomanagement ist Chefsache

470

DR. OLIVER WICK

Von der Tarifberechnung zur Schadenabwicklung: Künstliche Intelligenz krepelt die Versicherungsbranche um

475

STEFAN GIERINGER

Probleme bei der Kapitalanlage und den Bedingungen in bAV-Produkten

480

KLAUS DAHLKE

Umwandlung von Sozialabgaben in betriebliche Altersvorsorge: Einige kritische Bemerkungen zur Vertriebspraxis

484

ALEXANDER HAAG / STEPHAN MICHAELIS

Deckungsausschluss für bestrittene Forderungen in der Forderungsausfalldeckung – Und nun?

485

Wirtschaftskommentar	Regulierungsmaschine auf Hochtouren	457
Assekuranz aktuell	Rückkehr des Wettbewerbs über die Rechtsform?	459
	Licht und Schatten bei den Öffentlichen	460
	Allianz will Sichtbarkeit der Marke erhöhen	460
	Lebenserwartung steigt weiter – aber langsamer Neue Heubeck-Richttafeln für die bAV	462
	Deutliche Unterschiede bei der Reservestärke	462
	ZfV-Ranking: Die 50 größten Lebensversicherer – Nach gebuchten Bruttobeiträgen	463
	– Rangfolge nach Bestand	464
	Zinsanstieg und Run-off	465
	Perspektiven der ZZR	465
	Restschulds: Die fetten Jahre sind vorbei	466
	Rentenversicherung mit ETFs und Robo-Advice	466
	Schiffahrt: Rückläufige Schäden, neue Risiken	467
	Bislang Entspannung bei den Naturkatastrophen	467
Digitalisierung	"Eine steile Lernkurve"	468
	Cyber-Boom-Markt USA	469
	Mathias Pahl / Gerald Sonnleitner Cyber-Versicherungen: Risikomanagement ist Chefsache	470
	Vertrieb trifft Startup	472
	Vertriebsschrumpfung	472
	Insurtech und klassische Tugenden	473
	Ottanova – kein digitales Erfolgsmodell?	474
	Dr. Oliver Wick Von der Tarifberechnung zur Schadenabwicklung: Künstliche Intelligenz krepelt die Versicherungsbranche um	475
	Tasso Daletzki Automatisierung - nur mit Cognitive Computing	478
bAV	Stefan Gieringer Probleme bei der Kapitalanlage und den Bedingungen in bAV-Produkten	480
	Klaus Dahlke Umwandlung von Sozialabgaben in betriebliche Altersvorsorge: Einige kritische Bemerkungen zur Vertriebspraxis	484
Recht	Alexander Haag / Stephan Michaelis Deckungsausschluss für bestrittene Forderungen in der Forderungsausfalldeckung – Und nun? Besprechung des BGH Beschlusses vom 15.02.2017 - IV ZR 202/16	485
Gesellschaften	Axa	487
	BCA	487
	DA Direkt	488
	Ecclesia	488
	Garanta	488
	Landeskrankenhilfe / Landeslebenshilfe	488
	Michaelis Rechtsanwälte	489
	Münchener Verein	489
	Munich Re	489
	Talanx	490
	Zurich	491
Jubiläen	492
Impressum	492

Stefan Gieringer

Probleme bei der Kapitalanlage und den Bedingungen in bAV-Produkten

Die Zeit – aber auch die Zeiten – spielen in der bAV eine wesentliche Rolle. In welchen Zeiten lebte die bAV, lebt sie heute und wird sie zukünftig leben?

Gestern gab es laufende, sich jährlich erhöhende Garantien, auskömmliche Zinsmargen, kein europäisches Regulierungsregime, wenig Transparenz und – dank der geburtenstarken Jahrgänge – gute Umsätze.

Heute liefern die Lebensversicherer nur noch endfällige Garantien (mit Null Prozent Verzinsung). Es bestehen keine (auskömmlichen) Zinsmargen mehr. Das Solvency II-Regime ist in Kraft, Versicherer senken Garantieleistungen. Sie suchen Run-Off-Lösungen oder gehen gleich ganz aus dem Markt.

Die Zukunft wird bestimmt durch ein erstmaliges gesetzliches Garantieverbot in Form des Sozialpartnermodells, ein andauerndes Nullzins-Szenario für noch viele Jahre, gravierend rückläufige Umsätze und eine weiter fortschreitende Marktkonsolidierung.

In diesem Frühjahr 2018 wurden zwei große Pensionskassen einer Run-off-Lösung zugeführt. Sowohl die Pensionskasse ProbAV des Axa Konzerns als auch die Pensionskasse Prudentia des C&A Konzerns wurden an die Frankfurter Leben weitergegeben.

Neue Produktkonzepte: Geht die Rechnung auf?

Die Branche sucht ihr Heil in neuen Kapitalanlage-Konzepten mit sogenannten „kapitalmarktnahen“ oder „kapitaleffizienten“ Produkten. Doch geht diese Rechnung auf? Und wenn ja – für wen? Dies sind durchaus berechtigte Fragen, wenn man sich die aktuelle Produktlandschaft in der bAV einmal näher anschaut.

Aufgrund der gesetzlichen Garantieforderung müssen bAV-Produkte immer mindestens eine sogenannte „Brutto-Beitrags-Garantie“ zum Ablauf/ Rentenbeginn beinhalten. Der Zinssatz hierfür beträgt exakt Null Prozent. Diese Garantie kann zum

einen durch Anlage im sog. Sicherungsvermögen des Lebensversicherers dargestellt werden, oder aber auch durch Anlage in sog. Wertsicherungsfonds, zu finden in vielen Hybridmodellen. Die Darstellung der Garantie über sog. Garantiefonds sind schon seit längerem nicht mehr finanzierbar, was auch den Ausstieg der DWS aus ihren Garantiefonds im Jahr 2016 zur Folge hatte.

Die mit Abstand meist verwendete Garantieform ist die Darstellung über das Sicherungsvermögen des Lebensversicherers. Doch was ist mit der aktuellen Garantieverzinsung in Höhe von 0,9%? Hierzu stellt Assekurata in der aktuellen Marktstudie 2018 fest:

„Im Ergebnis zeichnen lediglich 30 von 55 betrachteten Versicherungsunternehmen 2018 noch Neugeschäft für das Produkt der aktuellen Tarifgeneration (0,9% Garantiezins). Berücksichtigt man, dass die Versicherer, die an der Studie nicht teilnehmen, größtenteils das Neugeschäft mit klassischen Tarifen eingestellt haben, lässt sich sagen, dass dies zunehmend zum Auslaufmodell wird.“

Zusammenfassend kann man feststellen, dass alle großen deutschen Lebensversicherer im Neugeschäft keine positiven Garantieverzinsungen (> Null Prozent) mehr anbieten. In Verbindung mit einer Null-Prozent-Verzinsung ist die Renditeerwartung nach Kaufkraftverlust absolut negativ. Daher soll es die (bislang noch) erwirtschaftete Überschussbeteiligung zukünftig richten... Dazu später mehr.

Die zukünftige Überschussbeteiligung (Gesamtverzinsung) soll für eine entsprechende Vertragsrendite sorgen. Doch ist diese Annahme überhaupt plausibel? Auch hier kann Assekurata einen wichtigen Hinweis zur besseren Einschätzung liefern. Bedingt durch den ständig sinkenden Referenzzinssatz müssen zukünftig immer höhere Zuführungen zur Zinszusatzreserve (ZZR) erfolgen. Dies gelingt aktuell noch, da aufgrund des Zinsverfalles in den letzten Jahren enorme Kursgewinne auf der Aktivseite stehen bzw. standen. Diese Buchgewinne haben bereits viele Versicherer reali-

siert, bzw. werden diese in naher Zukunft realisieren (müssen). Die höher verzinsten Papiere der Vergangenheit werden zukünftig also deutlich weniger zur Gesamtverzinsung beitragen können. Die aufsichtsrechtliche Vorgabe, den Großteil der Anlagegelder in Zinsträger anlegen zu müssen, lässt zudem schlicht keine anderen Ergebnisse zu.

Schlussüberschüsse: Prinzip Hoffnung

Die Entwicklung der Schluss-Überschuss-Anteile hat in den letzten vierzehn Jahren branchenweit einen eindeutigen Trend. Nach oben! Waren 2014 noch 11,2% der Gesamtverzinsung als Schlussüberschüsse ausgewiesen, sind es 2018 bereits 18,99%. Dies entspricht einer durchschnittlichen Steigerung von knapp 60%. Einzelne Versicherer weisen bereits heute über 70% (!) der Gesamtverzinsung in Form von Schlussüberschüssen aus.

Auch hier wird das Prinzip Hoffnung offenkundig, wenn man bedenkt, dass Schlussüberschüsse nicht endgültig zugewiesen sind und vom Versicherer bei Bedarf zur Finanzierung der laufenden Verzinsung herangezogen werden. In den letzten Jahren haben viele Alt-Versicherte schmerzhaft erleben müssen, wie Versicherer über Jahre in größeren Verträgen pro Jahr fünfstellige Schlussüberschüsse gestrichen haben. Viele Verträge kamen durch solche Abschläge mit deutlich niedrigeren Ablaufleistungen zur Auszahlung. Das gleiche Schicksal dürfte auch den jetzt und zukünftig aufgebauten Schlussüberschüssen widerfahren.

Plausibilitätsprüfung der kapitalmarkteffizienten Produkte

Als bAV-Makler wird man vor allem in den Vertragsbeständen der Unternehmen die neuen „kapitalmarkteffizienten“ Produkte finden. Führt man mit diesen Produkten eine entsprechende Plausibilitätsprüfung der Kapitalanlage und der Bedingungen durch zeigen sich ernüchternde

Stefan Gieringer

Der Autor ist Finanzfachwirt (IHK) / Betriebswirt (FH) für betriebliche Altersversorgung und als Makler in Nürnberg tätig

Ergebnisse, welche nicht zur Verbreitung und zur Imageverbesserung der bAV im Allgemeinen beitragen werden. Unter klangvollen Bezeichnungen finden sich eine Reihe von Produktkonzepten, die wir uns einmal näher ansehen wollen.

Fall 1

Laufzeit: 43 Jahre (2016-2059)

Garantiezin: 1,25%

Effektivkosten: 0,65%

Beitrag: Euro 100

Kapitalanlage: Klassik

Überschussbeteiligung: Reduzierung in den ersten 10 Jahren um 50-70%.

Jahr 1-5	um 70%
Jahr 6	um 65%
Jahr 7	um 60%
Jahr 8	um 55%
Jahr 9	um 50%
Jahr 10	um 0%

Bedenkt man, dass die Überschussbeteiligung auch in den nächsten Jahren weiter sinken wird und die Vertrags- und Abschlusskosten innerhalb der ersten 5 Jahre verbucht werden, so darf man sich fragen, wo denn überhaupt ein Ertrag, bezogen auf den Beitrag, herkommen soll. Das Best-Case-Szenario kann demzufolge nur die Zahlung der garantierten Leistung sein, unabhängig davon, ob der Arbeitgeber bei weiter dauerhaften Nullzinsen in die Auffüllungsverpflichtung kommt. Diese Auffüllungsverpflichtung ist gar nicht so weit hergeholt, weil der Versicherer nur die Erträge gutschreiben kann, die er auch verdient. Kein Ertrag – keine Gutschrift. Die nächste Frage in diesem Zusammenhang ist natürlich auch, wie lange Arbeitnehmer solche Verträge mit Beiträgen bedienen werden...

Kalkulierte Effektivkosten in Höhe von 0,65% Renditeminderung pro Jahr klingen sehr gering, sind jedoch bei dieser niedrigen Ertragerwartung fast unangemessen hoch. Entscheidend sind die sog. Opportunitätskosten, welche durch nicht realisierbare Erträge letztendlich so hoch sind, dass solche Verträge einfach keine Plausibilität auf Fortführung beinhalten. Stellt man solch einen Vertrag sachlich in den Vergleich mit einem Privat-Vertrag (Schicht 3) und unterstellt man eine solide Investmentstrategie in Höhe von 4% Beitragsrendite p.a., so ist der Privatvertrag aufgrund der Erträge und der Vorteile in der Rentenphase (Ertragsanteilsbesteuerung und beitragsfrei in der gesetzlichen Krankenversicherung) solch einem bAV-Vertrag deutlich überlegen:

– Barwert für die Altersrente: Euro 100.000 für Euro 300 lebenslange Rente

– Brutto-Auszahlung privater Vertrag: Euro 134.419 / Rente brutto Euro 402 abzgl. Ertragsanteilsbesteuerung

– Brutto- Auszahlung betriebliche Altersversorgung: Euro 58.829 / Rente brutto Euro 176 abzgl. Einkommenssteuer und voller Kranken- und Pflegeversicherungsbeitrag zur GKV

– Eingezahlte Netto-Beiträge: Privat-Vertrag: Euro 51.600 / bAV-Vertrag: Euro 25.800 (50% steuer- und sozialversicherungsfrei)

Fall 2

Neue Klassik: Die Beitragsgarantie wird über das "Sicherungsvermögen" dargestellt, der dafür nicht benötigte Beitragsanteil wird in ein "Sondervermögen" investiert. Soviel zur Verkaufstory...

Produktbeschreibung des Versicherers: Durch die Ergänzung mit dem Komfort-Dynamik Sondervermögen wird der Anteil an chancenorientierten Anlagen in der Gesamtanlage deutlich erhöht.

Renditeberechnung des Versicherers: Die beispielhafte Wertentwicklung der Gesamtanlage wird im Angebot mit 5% pro Jahr dargestellt, in beispielhaften Hochrechnungen gar bis 6% pro Jahr. Im Produktinformationsblatt wird die beispielhafte Berechnung von 4% Kapitalanlage-Rendite mit einer Effektivkostenbelastung von 1,54% ausgewiesen. Dies bedeutet, dass eine Vertragsrendite in Höhe von 2,46% (vor Steuer und Sozialversicherungsbelastung) prognostiziert wird. Doch wie wahrscheinlich (plausibel) sind die ausgewiesenen 4% Kapitalanlagerendite?

Unterziehen wir nun die dargestellten 5% jährlich gleichbleibenden Ertrag einer simplen Plausibilitätsprüfung mit einfachen Grundrechenarten. Da der Versicherer keine Aussage zur Aufteilung des Beitrages macht, gehen wir vereinfacht und (zu) optimistisch von einer 50/50 Aufteilung über die gesamte Vertragslaufzeit aus.

Das „Sicherungsvermögen“ weist zum 31.12.2017 einen Aktien- und Immobilienanteil in Höhe von 19 %, sowie einen Zinsträgeranteil in Höhe von 81% aus – das „Sondervermögen“ einen Aktien- und Immobilienanteil von 36%, Anteil Zinsträger

64%. Die laufende Gesamt-Verzinsung des „Sicherungsvermögens“ mit 19% Aktien-/Immobilienanteil sowie 81% Zinsträgeranteil beläuft sich auf 2,9% für 2017.

Unterstellt man diese Verzinsung für die zukünftigen Beitragsjahre bis zum Vertragsende, müsste das "Sondervermögen" eine durchschnittliche jährliche Gesamrendite in Höhe von 7,1 % erwirtschaften. Und das bei einem Aktien- und Immobilienanteil in Höhe von 36% innerhalb des Sondervermögens. Unterstellt man weiterhin, dass der Zinsträgeranteil des Sondervermögens (64%) zukünftig eine laufende Verzinsung in Höhe von 2,9% erwirtschaften könnte, so müsste der Aktien- und Immobilienanteil einen laufenden Ertrag von 14,55% pro Jahr erwirtschaften.

Vermittelt ein Makler solche Produkte, ohne selbst nachzurechnen und hat er hierzu auch keine haftungsbefreiende Dokumentation, sollte er schon mal vorsorglich seinen Haftpflichtversicherer informieren.

Fall 3

Eine fondsgebundene Versicherung mit einer Beitragsgarantie von 80% der Bruttobeiträge weist im Versicherungsschein einen 10%igen Beitragsanteil zur Rückversicherung aus. Im Klartext: Der Versicherer kauft sich mit 10% der Beiträge eine externe Garantie für diesen Vertrag, um seine eigene Solvabilität zu schonen. Diese Beiträge sind bei positiver Entwicklung der Kapitalanlage/ Fonds verloren, da diese ja nur zur Finanzierung der Garantieleistungen durch den Rückversicherer dienen. Sind die Vertragswerte durch die Fonds gleich oder größer als die garantierte Leistung, so verfällt diese „Risikoprämie“.

Warum wurde ein Versicherer gewählt, der seine eigene Bonität schonen muss und für die Darstellung der 80%igen Garantie auch noch 10% des Beitrages benötigt? Solch eine Vertragsgestaltung verträgt sich nicht mit der Bindungswirkung und Arbeitgeberhaftung in der bAV.

Kommen wir nun zu den vorgegebenen, versicherereigenen Investmentfonds für diese Verträge. Stellt man diese Fonds in der 5-Jahres-Bewertung, und (wenn möglich) in der 10-Jahres-Bewertung in einen Marktvergleich, so zeigt sich auch hier wenig Grund zur Freude. Nur ein Drittel bis zur Hälfte der marktüblichen Ergebnisse wurden von diesen Fonds für die Versicherten erwirtschaftet.

Fall 4

Fondsgebundene Direktversicherung mit Garantieleistungen über Sicherungsvermögen und Garantiefonds DWS Garant 80 Dynamic. Für die „Performance“ dieses Vertrages wurden 2012 zwei „freie“ Fonds gewählt, M&G Global Basics A und Carmignac Investissement A, seinerzeit als Top-Fonds viel verkauft.

Laufzeit: 30 Jahre (2012-2042)

Beitrag: Euro 100

Garantie: Euro 36.000

Die Jahresmitteilung 2017 weist nach fünf Jahren Beitragszahlung und zukünftig noch 25 Jahren Laufzeit folgende Werte aus:

Sicherungsvermögen (konventionelles Guthaben)	Euro 2.540
DWS Garant 80	Euro 918
Freie Fonds	Euro 0

Die Verkaufstory, dass bei langlaufenden Verträgen trotz Garantie mehr Geld in den Kapitalmarkt investiert werden kann, wird durch solche Verträge konterkariert. Wenn bei 25 Jahren Restlaufzeit noch kein einziger Euro in freie Fonds investiert ist, spricht das eine deutliche Sprache. Was soll daran „kapitalmarktnah“ sein? Hier liegt die Überlegung nahe, dass der Versicherer aufgrund der Null-%-Garantie und einer zugewiesenen Überschussbeteiligung von Euro 23,02 (0,9% Überschüsse) mit solchen Verträgen die Belastung seiner Deckungsrückstellungen insgesamt reduziert. Jedoch mit entsprechenden Folgen für die Versicherten. Darüber hinaus ist es dem Durchschnittskunden gar nicht möglich, derartige Versicherungsprodukte zu analysieren. Auch durch solche Verträge wird zukünftig noch viel Vertrauen in die bAV verloren gehen.

Fall 5

Fondsgebundene Direktversicherung mit Garantie über Sicherungsvermögen und Wertsicherungsfonds DWS Flex Pension
Laufzeit: 45 Jahre (2007-2052)

Beitrag: Euro 83,00

Garantie: Euro 44.820

Die Jahresmitteilung 2017 weist nach 10 Jahren Beitragszahlung und zukünftig noch 35 Jahren Laufzeit folgende Werte aus:

Sicherungsvermögen (Stammguthaben)	Euro 2.987
Wertsicherungsfonds (DWS FlexPension 2031)	Euro 3.254
Freie Fonds	Euro 0

Sowohl aus dem Sicherungsvermögen als auch aus dem Wertsicherungsfonds lassen

sich keine positiven Renditen in der Zukunft generieren. Beide Anlagetöpfe dienen ausschließlich der Sicherstellung der Garantie (Brutto-Beitragsgarantie). Da beide Anlagetöpfe von sinkenden bzw. Nullzinsen betroffen sind, muss zukünftig noch mehr Geld (Beitragsanteile) in das Sicherungsvermögen fließen. Und damit wird die Anlage in freie Fonds zukünftig immer unwahrscheinlicher. Nicht unerwähnt soll bleiben, dass solchen Verträgen Angebotsberechnungen mit bis zu 8% Fonds-Performance über die Gesamt-Laufzeit zugrunde gelegt wurden.

Fall 6

Indexpolice mit Garantie über das Sicherungsvermögen und Investition der Überschussbeteiligung in den vom Versicherer vorgegebenen Index.

Garantie: Brutto-Beitragsgarantie (Null Prozent Verzinsung).

Zuerst einmal muss festgestellt werden, dass sämtliche Beiträge über die gesamte Laufzeit im Sicherungsvermögen des Versicherers angelegt werden. Lediglich die jährlich zugewiesene Überschussbeteiligung des Versicherers wird, nach Abzug der Kosten für die Indexbeschaffung, in den zugrundeliegenden Index (bspw. DAX oder Euro-STOXX) investiert.

Bei einem Vertragsguthaben von Euro 10.000 und einer Überschussbeteiligung von 2,5% im aktuellen Jahr werden vor Kosten Euro 250 in Optionspapiere auf den gewählten Index investiert. Nach Kosten in etwa Euro 200. Je nach Verlauf des Börsenjahres und je nach Wirksamkeit von Cap oder Partizipation liegen die Renditen zwischen 0 und bis zu 10% im jeweiligen Jahr. Bei einer Rendite von 5% (bezogen auf Euro 10.000 Vertragsguthaben) müssen die Optionspapiere trotz Cap oder Partizipationsbeschränkung einen Gewinn von 250% erzielen! (Euro 200 X 250% = Euro 500). Aus dieser einfachen Rechnung und der Tatsache, dass relativ viele Jahre einer Gesamtlaufzeit von bspw. 30 Jahren gar keine Index-Performance generiert werden kann, wird ersichtlich, dass sich viele Ertragserwartungen nicht erfüllen können.

Komplett wird das Bild aber erst, wenn man weiß, dass der positive Indexertrag eines Jahres wieder zurück in das Sicherungsvermögen (mit Null Prozent Verzinsung) fließt. Es entwickelt sich somit kein Zins- und Zinseszins-Effekt.

Doch wie sieht es mit der zukünftigen Plausibilität solcher Verträge, speziell im Neugeschäft aus? Wenn man berücksichtigt, dass die Abschluss- und Vertragskosten auf die ersten fünf Jahre der Vertragslaufzeit verteilt werden, so muss man feststellen, dass der Vertrag nach vollständiger Verrechnung der Kosten nach fünf Jahren im Verhältnis zu den gezahlten Beiträgen den tiefsten Punkt erreicht. Bedenkt man weiterhin, dass die Überschüsse in den nächsten fünf Jahren weiter sinken werden, steht also immer weniger Geld für die Index-Investition zur Verfügung. Solche Verträge stehen erfahrungsgemäß nach fünf Jahren Beitragszahlung bei etwa 60-70% der eingezahlten Beiträge. Wenn dann realistischerweise noch einige „Nullrunden“ aus der Indexbeteiligung (schlechte oder volatile Börsenjahre) dazu kommen, wird es schwer bis unmöglich, überhaupt die garantierten Leistungen darzustellen.

Dass man mit einer klassischen Rentenversicherung in der bAV auffüllungspflichtig werden kann, habe ich bereits im Jahr 2014 in dieser Zeitschrift dargelegt (ZfV 22/2014, S. 661 f.). Wie wir alle wissen, haben wir bereits seit 2016 zwei Versicherer (Pensionskassen), welche die ursprünglich garantierten Leistungen nicht mehr erwirtschaften und deren Arbeitgeber bereits heute die Differenzen auffüllen bzw. ausfinanzieren müssen. Dem gleichen Schicksal könnte so mancher Indexvertrag in der bAV entgegengehen.

Problembereiche bei den Bedingungen

Wenden wir uns nach der Kapitalanlage den Vertragsbedingungen in den bAV-Verträgen zu. Diese sind von erheblicher Bedeutung für den Arbeitgeber, da dieser ja Versicherungsnehmer ist. Auf der Grundlage des Arbeitsrechtes könnte er nämlich bei nachteiligen Vertrags-Bedingungen für den Arbeitnehmer gegenüber diesem schadenersatzpflichtig werden.

Rentengarantien

Rentengarantie bedeutet Hinterbliebenenleistung im Rentenbezug. Stirbt der Rentenempfänger innerhalb der Rentengarantiezeit von bspw. 10 Jahren, erhält der/die Hinterbliebene noch Leistungen bis einschließlich Jahr 10. Wenn man bedenkt, dass das zu Rentenbeginn verfügbare Vertragskapital in eine lebenslange Rente mit über 25 Jahren Laufzeit umgewandelt wird, kommt eine Rentengarantie von 10 Jahren praktisch einer „Enteignung“ des Hin-

terbliebenen gleich. Sind doch nach 10 Jahren Rentenbezugszeit immer noch mehr als 50% der Vertragsguthaben vorhanden. Doch diese fallen bei dieser Vertragsregelung in das Versichertenkollektiv des Versicherers zurück (Sterblichkeitsgewinne). Der/die Hinterbliebene geht leer aus.

Wie soll ein Arbeitgeber seinem Arbeitnehmer erklären, dass er diese höchst nachteilige Vertragsbedingung für seinen Arbeitnehmer gewählt, bzw. akzeptiert hat? Zumal diese Bedingung – einmal gewählt – nicht mehr verändert werden kann, da sie Kalkulationsgrundlage des Tarifs ist. Und viele Verträge in den Beständen der Arbeitgeber beinhalten sogar Rentengarantienzeiten mit fünf oder gar null Jahren. Kein Arbeitgeber hat eine dokumentierte und archivierte Information für seine Arbeitnehmer, in welcher er auf diese nachteiligen Bedingungsinhalte hingewiesen hat.

Kapitalanlage in der Rentenphase

Die meisten bAV-Produkte beinhalten in ihren Bedingungen hierzu die vollständige Anlage des Vertragsvermögens im Sicherungsvermögen des Versicherers. Doch was heißt das? Bei fortdauernder Nullzins-Situation wird bereits heute die schlechteste mögliche Lösung für die Verrentung des angesparten Kapitals vereinbart. Und darüber hinaus werden neben den möglichen Entwicklungen an den Kapitalmärkten auch die Entwicklung neuer zeitgemäßer Verrentungsmodelle für diese Verträge keine Rolle spielen.

Aufgrund der lebenslangen Verrentung enden solche Verträge erst mit dem Tod der versicherten Person. Und bei Rentenbezugszeiten von über zwanzig Jahren kann eine gute Kapitalanlage eine deutlich höhere Rente ermöglichen. Als Faustformel hierzu gilt: Ein Prozent mehr Ertrag bringt 20% mehr lebenslange Rente. Kleine Ursache – große Wirkung!

Rückkehr ins Kapitalwahlrecht nach Rentenbeginn

Die Entscheidung ob Rente oder Kapital ist in der Regel in allen Bedingungswerken der Versicherer endgültig und unumkehrbar. Doch passt das zu möglichen Anforderungen zukünftiger Lebensbiographien? Was ist, wenn man mit 65 die Rente wählt und mit 67 endgültig in ein anderes Land zieht? Oder wenn man mit Alter 70 eine schlechte medizinische Diagnose vom Arzt

„Je höher die Abhängigkeit vom Sicherungsvermögen und je länger die Restlaufzeit, desto unplausibler wird der Vertrag“

erhält? Was nutzt dann eine lebenslange Rente, wenn die noch verbleibende Zeit sehr kurz sein wird? Warum gewähren die hiesigen Lebensversicherer hier nicht bedingungsgemäß ein Rückkehrrecht zur Kapitalabfindung mit Abzinsung, wie es bspw. ein angelsächsischer Versicherer in seinen Bedingungen garantiert? In Großbritannien wurde das Problem über die Produktvariante „Vorzugsrente“ gelöst: Hier kann der Kunden bei der (lange Zeit gesetzlich vorgeschriebene) Verrentung seines bAV-Kapitals eine Variante wählen, bei der gesundheitlich angeschlagene Versicherte höhere Rentenzahlungen erhalten.

Dr. Armin Zitzmann, Vorstandsvorsitzender der Nürnberger Versicherung, bei der Vorstellung einer Studie zur Einschätzung der Altersvorsorge unter jungen Bundesbürgern

Vertrauensverlust

„Die junge Generation droht das Vertrauen in die gesetzliche und private Altersvorsorge zu verlieren. Neben einer Reform der gesetzlichen Rente müssen wir als Versicherungswirtschaft weiterhin unseren Beitrag dazu leisten, die Altersvorsorge für Millennials attraktiver zu machen. Hierzu bedarf es neben Aufklärung vor allem auch neuer Produktansätze, die sich an den geänderten Lebensverhältnissen der jungen Menschen orientieren. Und die ihnen die Möglichkeit geben, ihre Lebensphasenplanung langfristig, aber auch flexibel zu gestalten.“

Fazit

Die betriebliche Altersversorgung braucht aufgrund ihrer arbeits- und betriebsrentenrechtlichen Erfordernisse eine wirklich passende und gut kommunizierte Versicherungslösung. Das gilt sowohl bei den versicherungsförmigen Durchführungswegen als auch bspw. bei rückgedeckten Unterstützungskassen-Zusagen. Arbeitgeber sollten im eigenen Interesse nachteilige Vertragsbedingungen und unplausible Kapitalanlagemodelle durch professionelle Beratung vermeiden. In vorhandenen Beständen sollte nach umfassender Analyse und Plausibilitätsprüfung auf Weiterführung eine proaktive Schadensbegrenzung betrieben werden. Die offenkundigen Probleme werden nicht kleiner durch Aussetzen. Ganz im Gegenteil.

Je höher die Abhängigkeit vom Sicherungsvermögen und je länger die Restlaufzeit, desto unplausibler ist bzw. wird der Vertrag. Dazu addieren sich noch die entsprechenden Vertragsbedingungen

Die vorstehenden genannten Anforderungen an bAV-Verträge lassen die Zahl der infrage kommenden Produkte/ Versicherer deutlich schrumpfen, und als Makler kann man sicher nicht mehr aus der „Breite des Marktes“ schöpfen. Es gibt aber noch nachhaltige und plausible Lösungen. Man muss sie nur suchen und auch finden wollen.