

Stefan Gieringer

Zwischen Philosophenstreit, echter Courage und der Suche nach Erträgen

Ein Schlaglicht auf den Anpassungsprozess der deutschen Lebensversicherungswirtschaft

Die aktuellen Nachrichten aus der Branche lassen nichts Gutes erahnen für die Zukunft der Kapitalanlage von Altersvorsorgevermögen. Insbesondere dann nicht, wenn man die aktuellen Entwicklungen und Ereignisse bei manchen beteiligten Protagonisten etwas kritischer hinterfragt.

Die wesentlichen Stichworte sind hier:

- aufsichtsrechtlich vorgegebene Zinsabhängigkeit
- Solvabilitätsquoten der Versicherer
- Produkt-, „Innovationen“
- Biometrie Kosten als Profitcenter
- Ende von DWS FlexPension.

Es verwundert schon, dass ein so mächtiger und finanziell gut ausgestatteter Verband wie der GDV es so verschlafen konnte, die eigene Branche frühzeitig im Hinblick auf die Entwicklung der Zinssituation in der Öffentlichkeit richtig zu positionieren. Fast alle Medien und natürlich die Verbraucherschützer betreiben Versicherer-Bashing ohne fachliche Grundlage verbunden mit einer Polemik, die ihresgleichen sucht. Und was setzt der GDV dagegen?: Wenig. Oder um es mit einem geflügelten Sprichwort zu beschreiben: Wenn Gott ein Unternehmen strafen will, schickt er ihm zehn gute Jahre. Und der GDV (und die gesamte Lebensversicherungswirtschaft) hatte viele schöne Jahre...

Das nun anlaufende Aufsichtsregime durch Solvency II wird für deutliche Veränderungen in der Versicherungswelt sorgen. Die neuen Transparenzanforderungen werden die „BlackBox“ deutsche Lebensversicherung zukünftig besser ausleuchten. Man darf gespannt sein, was da zukünftig so alles ans Tageslicht kommen wird. Mit entsprechenden Folgen für die Bestandsfestigkeit der verwalteten Verträge und selbstverständlich auch für das zu bewerbende Neugeschäft. Es wird nicht einfacher.

Vermehrte Abwicklungen von LV-Beständen mit Mio.en Stückzahlen werden ein Teil der neuen Wirklichkeit sein und bleiben. Die Erosion der Solvabilitätsquoten innerhalb des letzten Jahres zeigt die ex-

trems Zinsabhängigkeit der deutschen Versicherer und weist deutlich den weiteren Weg nach unten.

Dauerhafte Nullzinsen

Der politische Wille zu dauerhaften Nullzinsen zeigt sich am besten an der von Flossbach von Storch veröffentlichten Hochrechnung der staatlichen Refinanzierungskosten. Lag im Jahr 2008 die Zinslast des Bundes noch bei stattlichen 68,5 Mrd. Euro, beträgt sie heute noch knapp 50 Mrd. Euro und sinkt bis 2025 auf 16,2 Mrd. Euro. Über 50 Mrd. Euro jährliche Zinersparnis sind ein gewaltiger Beitrag zur Sanierung des Staatshaushaltes. Und das gänzlich ohne Steuererhöhungen! Ähnliches gilt natürlich auch für die anderen Mitgliedsstaaten der EU.

Um diese Zins-Abhängigkeiten zukünftig zu vermindern, „bastelt“ die Branche seit geraumer Zeit an „Produkt-Innovationen“. Bei genauerer Betrachtung muss man aber aus Maklersicht leider feststellen, dass alle neuen Produkte der deutschen Lebensversicherer die Garantieleistungen (in der bAV aufgrund gesetzlicher Vorgaben unerlässlich) im und über das Sicherungsvermögen abbilden. Und das kostet: Eigenmittel auf Seiten der Versicherer – und Renditechancen auf Seiten der Sparer. Apropos Renditechancen...

Die Versicherer und Anbieter von hybriden Produkten und indexorientierten Rentenversicherungen werden nicht müde, die Chancen in den Vordergrund zu stellen. Doch welche Chancen für welche Produktarten sind tatsächlich realistisch bei einem dauerhaften Null-Zins-Szenario?

Alternativprodukte in der Zinsfalle

Wenn man bedenkt, dass bei Index-Produkten die Investition in den Index aus der Höhe der ständig sinkenden Überschussbeteiligung finanziert wird, dann muten die Produktratings mit ihren Vergleichskategorien fast wie ein „Philosophenstreit“ an. Wenn zukünftig so gut wie keine Überschüsse zur Investition bereitstehen, dann

ist es letztendlich auch egal, ob Partizipationsquote oder Cap zum Einsatz kommen (können), oder zu welchem Stichtag die Optionen auf den Index gehandelt werden.

Konstruktionsbedingt können vor diesem Hintergrund viele dieser Produkte im besten Fall die Garantiewerte liefern. An dieser Stelle darf getrost behauptet werden, dass die allermeisten dieser „Aussichten“ auf zukünftige Erträge aus den Kapitalmärkten sich mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit nicht erfüllen werden.

Gerade Versicherungsmakler tun gut daran, diese Produkte nicht (ungeprüft) zu vermitteln. Könnten sie doch zukünftig mit der Frage konfrontiert werden, nach welchen Kriterien und deren Plausibilitäten diese Produkte dem Kunden empfohlen wurden. Eine ausführliche Beratungs-Dokumentation kann deshalb nur angeraten werden...

Garantien: Was nicht geht – geht halt nicht!

„Im Sinne des Anlegerschutzes müssen wir die Fonds liquidieren.“ (Frank Breiting, Deutsche AM). Die aktuelle Ankündigung der Deutschen Asset Management GmbH zur Schließung der DWS Flex Pension Fonds im November 2016 aufgrund des eingetretenen „Cash Locks“ ist ein echter Weckruf für die Branche. Handelt es sich doch um über 1 Mio. Verträge mit einem Volumen von über 2,4 Mrd. Euro. Verbunden mit dem Hinweis, dass die Auffüllung des zugesicherten Garantieniveaus (Höchststands-Garantie) sicherlich „ein paar Millionen“ kosten wird. Diese couragierte Entscheidung der Deutschen AM hat Vorbildcharakter und verdient höchsten Respekt. Man sieht dort den Tatsachen ins Auge und trifft anlegergerechte Entscheidungen im Nullzinsumfeld. Unpopulär – aber dennoch richtig. Was nicht geht – geht halt nicht!

Stefan Gieringer

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

Wie problematisch Versicherer bereits heute ihre Erträge kalkulieren wird in den Angebotsberechnungen von Rentenversicherungen mit biometrischen Zusatzversicherungen ersichtlich. Für eine einfache Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit (BUZ) erheben einige Versicherer geradezu abenteuerliche Prämien. Ein Beispiel eines der großen Versicherungsvereine aus der aktuellen Tariflinie soll dies verdeutlichen.

Für einen handwerklichen Beruf (Maurer) im jungen Alter von 30 Jahren wird bei einer Versicherungs- und Leistungsdauer bis Endalter 63 für einen Rentenversicherungsbeitrag von Euro 150 ein inkludierter Beitrag für die BUZ von Euro 37,24 erhoben. Im Klartext: Für eine Beitragsbefreiung des monatlichen Sparbeitrages in Höhe von Euro 112,76 wird eine Versicherungsprämie in Höhe von Euro 37,24 fällig. Multipliziert man diese Werte mit dem Faktor 10 (z.B. für eine BU-Rente von Euro 1127,60 pro Monat) würde der Beitrag Euro 372,40 ausmachen. Und das alles für eine volle BU-Absicherung erst ab 75% BU – und nicht ab 50%! Solche Beiträge sind vollkommen marktunfähig und nur in Kombination mit Rentenversicherungen aufgrund der Produktkomplexität möglich.