

Stefan Gieringer

## Welche Zukunft hat die klassische Rentenversicherung in der bAV ?

Die deutsche Lebensversicherung glättet(e) im Kollektiv die schwankenden Kapitalmarktpreise und die damit einhergehenden Risiken über die gesamte Vertragslaufzeit. Soviel zur Vergangenheit und zur Theorie. Doch was geschieht, wenn die Kapitalmarktpreise (Zinsen) nicht mehr schwanken, sondern sich für Jahrzehnte nur noch nahe der Null-%-Linie bewegen? Mittlerweile hat die EZB den Leitzins auf den historisch niedrigsten Stand von 0,05% gesenkt. 10 jährige börsennotierte Bundeswertpapiere generieren aktuell eine Rendite von 0,71% p.a. vor Steuer, die 10 Jahres Spotrate von AAA-Euro-Staatsanleihen liegt bei 1,82% p.a.

In Zeiten niedrigster Zinsen kommt deshalb das klassische Deckungsstockmodell immer mehr unter Druck. Die Anlage von durchschnittlich 89% aller Versichertengelder in Zinsträgern zeigt die Abhängigkeit der Lebensversicherungsbestände (793 Mrd. Euro in 2013) und der verwaltenden Versicherer vom aktuell und zukünftig vorherrschenden Zinsniveau. Inwieweit die Garantieverpflichtungen der einzelnen Versichertenbestände zukünftig erfüllt werden können, bleibt offen.

Die Entwicklung des Referenzzinssatzes als Grundlage für die Berechnung der Zinszusatzreserve (ZZR) gibt ebenfalls keinen Anlass zur Entspannung. Ganz im Gegenteil. 2016 könnten davon bereits Policen mit einer Garantieverzinsung von 2,75% betroffen sein. Die bisherigen Zinszusatzreserve für die hohen Garantien der 90er Jahre (3,5% von 1986 – 1994, 4,0% von 1994 – 2000) sowie neue ZZR ab 2014 für Verträge mit 3,25% Garantieverzinsung von 2000-2004 erfordern mit dem Ablauf des Jahres 2014 ZZR in Höhe von über 13 Mrd. Euro. (Quelle: BaFin). Damit übersteigen die bisher gebildeten ZZR erstmals in der Geschichte der deutschen Lebensversicherung das gesamte Eigenkapital aller deutschen Lebensversicherungsunternehmen.

### Große Altlasten

Dies wird leichter nachvollziehbar, wenn man bedenkt, dass die demographisch größte Bevölkerungsgruppe

„Dass der Arbeitgeber bei einer sicheren deutschen Rentenversicherung eintrittspflichtig werden könnte, ist eine Erkenntnis, die sich erst noch verbreiten wird“

(1960er Jahrgänge) die meisten Verträge mit den höchsten und längsten Zins-Garantien in den Jahren 1990 – 2000 abgeschlossen hat. Diese Garantieverpflichtungen belasten durchschnittlich mindestens 30 Jahre die Passivseite in den Bilanzen der Versicherer.

Für die meisten Verträge bestehen darüber hinaus zum Leistungszeitpunkt ein Wahlrecht der Versicherten zur Verrentung des Kapitals und dadurch eine weitere jahrzehntelange Verpflichtung des Versicherers zur Zahlung des bei Abschluss gültigen Garantiezinses.

Doch wie lange kann ein Versicherer seine Garantieverprechen zukünftig ordnungsgemäß erfüllen? Für den beratenden Makler hat diese Frage durchaus haftungstechnische Relevanz. Deshalb ist es in der bAV unerlässlich, den Arbeitgeber über die Aufteilung bzw. Belastung des Deckungsstockes hinsichtlich der abgegebenen Mindestverzinsung zu informieren und dies auch zu dokumentieren. Die Zahlen hierfür liefert jedes Jahr das Ratinginstitut Assekurata mit seiner jährlichen Studie zur Überschussbeteiligung – eine wichtige Quelle für den Makler.

### Keine Hoffnung auf steigenden Zinsen

Welche Rendite kann man zukünftig von einer klassischen Rentenversicherung (Deckungsstock) realistisch erwarten? Hierzu genügt ein Blick auf die demographische Landkarte Europas. Fast alle Länder in Europa laufen demographisch mehr oder weniger im Gleichklang. Die geburtenstarken Jahrgänge belasten zukünftig nicht nur das deutsche, sondern auch alle anderen europäischen Sozialversicherungssysteme. In einer überalternden Gesellschaft mit einer einhergehenden Verminderung der Beschäftigtenzahlen in Millionenhöhe künftig signifikant steigende Zinsen zu erwarten, zeugt nicht gerade von volkswirtschaftlichem Verständnis. Die mantra-artig vorgebrachte Hoffnung auf steigende Zinsen wird sich nicht erfüllen können!

Der Autor erwartet einen Zinskorridor im Euro von 0 – max. 1,5% Leitzins für die nächsten 20 Jahre. Wie sollen denn sonst die gewaltigen Ansprüche an zukünftige Sozialleistungen für die geburtenstarken Jahrgänge finanziert werden können? Und dies bei einer demographisch schnell schrumpfenden wirtschaftlichen Gesamtbasis.

Deshalb sind die mittel – bis langfristigen Ertragsaussichten einer klassischen Rentenversicherung mit Veranlagung im Deckungsstock durchaus kritisch bis negativ zu beurteilen. Vor allem wegen der aufsichtsrechtlich vorgegebenen Zinsabhängigkeit. Die Erträge, die heute noch für die Überschussbeteiligung erwirtschaftet werden, verringern sich kontinuierlich und fehlen bei anhaltendem Zinsniveau in wenigen Jahren in Gänze.

Es ist davon auszugehen, dass in naher Zukunft bereits die ersten Versicherer ihre Garantieverpflichtungen nicht mehr erfüllen können. Wie dies zukünftig dann politisch (gesetzlich) gelöst werden kann, bleibt abzuwarten. Zumindest hat der Gesetzge-

Stefan Gieringer

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

ber bereits im Versicherungsaufsichtsgesetz (§89 VAG) eine mögliche Lösung für Einzelfälle geregelt.

Die weitere Absenkung des Garantieniveaus auf 1,25% p.a. ab dem 01.01.2015 wird dabei keine spürbare Entspannung der Situation bewirken. Nur wenn eine (unrealistisch) große Anzahl an Neuabschlüssen zu diesen niedrigen Konditionen zu verzeichnen wäre, würde die durchschnittliche Garantieverpflichtung in den Beständen schneller sin-

ken. Ob sich aber so viele neue Versicherungskunden in den jungen, geburten-schwachen Jahrgängen zur Subvention der vorhandenen, gewaltig großen Bestände finden lassen...? Seit 2008 verzeichnet die Lebensversicherungsbranche im Neugeschäft nach Stückzahl einen kontinuierlichen Rückgang von durchschnittlich 7% pro Jahr. Dieser Trend ist sowohl der demographischen Entwicklung als auch dem Zinsrückgang geschuldet und wird sich weiter fortsetzen.

### Neue Produkte weisen den Weg in die richtige Richtung

Die im Markt vieldiskutierten "neuen" Produkte mit "Abschnittsgarantien" weisen den Weg in die richtige Richtung. Jedoch mit nur kleinen Vorteilen für beide Seiten. Die unverbindliche Modellrechnung der "Allianz-Perspektive-Rente" zeigt beispielsweise bei deutlich geringeren Garantieleistungen nur eine um 0,3% höhere Gesamtablaufleistung bei 30jähriger Vertragslaufzeit (auf Grundlage der aktuell gültigen Überschussbeteiligung).

Der Marktführer Allianz weist in seiner Vertriebsstatistik für das Jahr 2013 einen ca. 10-%igen Anteil des neuen Produktes "Allianz Perspektive" an allen vermittelten Lebens- und Rentenversicherungsverträgen aus. Der Weg, mit neuen Garantieförmern die aktuellen und zukünftigen Garantieprobleme zu lösen, wird vor diesem Hintergrund für den Markt kein leichter sein....

Ein Beispiel: Bei einer Entgeltumwandlung von Euro 238 pro Monat und einer Vertragslaufzeit von 30 Jahren handelt es sich um eine Gesamt-Investition seitens des Arbeitnehmers von Euro 85.680. Bei einer mittleren Unterstützungskassen-Versorgung mit Euro 500 pro Monat und einer Laufzeit von 25 Jahren beträgt die Gesamt-Investition Euro 150.000.

Wenn also zukünftig die garantierte Beitrags-Rendite für das wichtigste Investment, die Altersversorgung, bei Vertragslaufzeiten unter 20 bis 25 Jahren negativ wird, stellt sich grundsätzlich die Frage nach der Sinnhaftigkeit eines solchen. Im Weiteren muss festgestellt werden, dass damit nicht einmal mehr die eingezahlten Beiträge durch die Garantieverzinsung gesichert werden können. Fehlen zukünftig auch noch die Überschüsse aus den vorstehend beschrieb-

nen Gründen, gehen viele bAV-Verträge einem ungewissen Schicksal entgegen.

### Drohende Lasten für den Arbeitgeber

Welche Auswirkungen diese Entwicklung auf die Einstandspflicht des Arbeitgebers nach §1 BetrAVG haben wird, bleibt eine offene Frage. Dass der Arbeitgeber bei einer sicheren deutschen Rentenversicherung eintrittspflichtig werden könnte, ist eine Erkenntnis, die sich erst noch verbreiten wird.

Für den bAV-beratenden Makler ergeben sich durch die komplexe Sachlage zwei Erfordernisse. Zum einen die Beratung von am Markt verfügbaren Kapitalanlagemodellen, zum anderen, eine umfangreiche Dokumentation hinsichtlich der Risiken der Kapitalanlage in den vermittelten bAV-Verträgen zu erstellen und gegenzeichnen zu lassen. Einfach eine klassische Rentenversicherung zu platzieren und/oder einen Versicherer "mittlerer Art und Güte" zu wählen, wird wohl nicht mehr reichen...

Die Arbeitgeber und Arbeitnehmer werden zukünftig den Wert einer professionellen und umfassenden Beratung hinsichtlich der Kapitalanlage in bAV-Verträgen zu schätzen lernen und diese auch einfordern.



**Der BVK ist Sprachrohr für rd. 40.000 Vermittler und stärkt die Position der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute.**

- Rechtsschutz
- Prüfung von Agenturverträgen – am besten vor der Unterschrift
- Beratung in allen Berufsfragen

**Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.**

Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn  
Telefon 02 28 / 2 28 05-0  
Telefax 02 28 / 2 28 05-50  
bvk@bvk.de · www.bvk.de