

Was bringt die Zukunft für die Altersvorsorge?

Anhaltende Zinsen nahe null drohen viele Pläne für die Altersvorsorge zu durchkreuzen. Die Versicherer müssen reagieren, denn die Kunden suchen dringend neue, valide Produktkonzepte. Makler stehen im Brennpunkt – was können sie tun?



Wenn sich das Jahr dem Ende zuneigt, denken viele Menschen über gute Vorsätze und Wünsche für das neue Jahr nach. Die Versicherungswirtschaft wird 2017 hingegen mit der erneuten Absenkung des Höchstrechnungszinses in der Lebensversicherung beginnen. Ab 1. Januar werden für Neukunden nur mehr 0,9 Prozent Zins garantiert – das ist eine Auswirkung des im Sommer 2015 verabschiedeten Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG), mit dem die Politik die Branche stützen möchte. Denn die anhaltende Niedrigzinsphase macht es Versicherern immer schwerer, ihre einst zugesagten Leistungen auch tatsächlich zu erwirtschaften.

Zudem müssen Lebensversicherer dank der seit 2011 verbindlich eingeführten Zinszusatzreserve (ZZR) mögliche künftige Finanzierungslücken bei der Erfüllung ihrer Garantieverprechen bilanziell absichern. Laut ASSEKURATA wurden seit 2011 rund 32 Milliarden Euro der ZZR zugeführt, für 2016 schätzt das Analysehaus das Nachversicherungsvolumen der Branche auf bis zu 15 Milliarden Euro. Dazu kommt: Die Abschlussprovisionen sinken, die Stornohaftungszeiten steigen und das Produkt der Lebensversicherung, einst das Flaggschiff der Branche, wird immer unattraktiver.

Die Branche ist im Umbruch und benötigt dringend neue Denkansätze und Konzepte, um ausreichend Rendite für die Altersvorsorge zu erwirtschaften. Auf der DKM, der größten Messe der Versicherungswirtschaft mit mehr als 280 Ausstellern und rund 17.000 Besuchern Ende Oktober in Dortmund, war dieser Themenkomplex ein zentraler Punkt auf der Agenda. Der vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) organisierte Fachkongress „Altersvorsorge“ gehörte zu den am besten besuchten Veranstaltungen im Rahmen der DKM.

„Sinkt der Zins bei traditionellen Altersvorsorgeprodukten, muss der Kunde sehr viel mehr sparen, um seine Ziele zu erreichen. Im Vergleich zu Produkt-

abschlüssen vor zehn Jahren müssten Kunden heute ihre Sparleistung eigentlich verdoppeln“, sagte Frank Nobis, Geschäftsführer des IVFP, eingangs der Diskussionsrunde zum Thema „Neue Altersvorsorgekonzepte in der Niedrigzinsphase“.

Die Antworten der Branche

„Immer dem klassischen Rechnungszins hinterherjammern ist doch nicht die Zukunft; wir müssen schauen, wo man heute noch Rendite erzielen kann“, so Nobis, der zwei Alternativen benennt,

Die Branche steht wesentlich besser da, als manche Fachmedien ihre Leser glauben machen wollen.

die durchaus beide besprochen werden sollten: einerseits den Staat stärker an der Altersvorsorge beteiligen, über Formen wie Riester- und Rürup-Renten und die betriebliche Altersversorgung (bAV), die vor einem Relaunch durch die Politik steht. „Wir werden künftig sicherlich deutlich höhere Förderquoten sehen, in der bAV ist zum Beispiel eine Erhöhung des Dotierungsrahmens von 4 auf 7 Prozent geplant“, ergänzt Nobis.

Andererseits müsse der Kapitalmarkt verstärkt mit an Bord geholt werden.

Fondgebundene Policen mit und ohne Garantie müssten eine größere Rolle in der Altersvorsorge spielen. Über lange Laufzeiten, wie in der Beratung zur Altersvorsorge durchaus üblich, relativieren sich viele Risiken am Kapitalmarkt deutlich. Der Deutsche Aktienindex DAX etwa hat über die letzten zehn Jahre, die auch die Finanzmarktkrise umfassten, dennoch insgesamt eine Rendite von 5,84 Prozent p. a. erzielt. Erfasst ist der Zeitraum vom 1. Oktober 2006 bis 1. Oktober 2016.

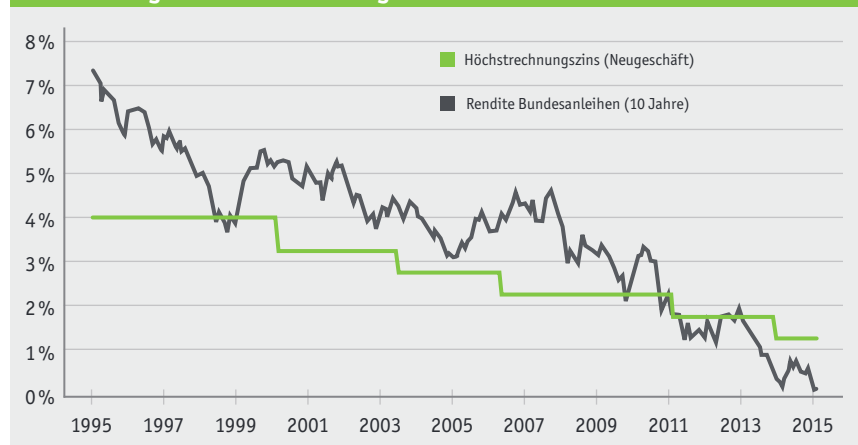
Versicherer sind stabil

Die Assekuranz schlage sich angesichts der aktuellen, historisch einmaligen Herausforderungen sehr gut, meint Oliver Drewes, Vorstand von maxpool. „Es wurde noch kein einziger relevanter Versicherer insolvent, trotz vieler düsterer Prognosen. Die Versicherer machen einen prima Job mit ihrem verwalteten Kapital“, so Drewes.

Eine Untersuchung der zwölf größten deutschen Assekuranzen belegt die große Stabilität der Branchenführer. Prof. Hermann Weinmann von der Fachhochschule Ludwigshafen hat verschiedene Kennzahlen der Versicherer aus dem Jahr 2015 bewertet und zu einer Verbrauchernote zusammengefasst (siehe Tabelle 1: Gute Kennzahlen für die Versicherer).

Der Rohüberschuss, die laufende Durchschnittsverzinsung und das **»**

Entwicklung des Höchstrechnungszinses



Quelle: ASSEKURATA

Interview

IDD: „Der Berufsstand des unabhängigen Versicherungsmaklers wird frontal angegriffen“

Ein Interview mit Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW

poolworld: Die IDD soll den Finanzvertrieb weitreichend regulieren. Warum sind Sie mit dem kürzlich veröffentlichten Referentenentwurf nicht einverstanden?

Norman Wirth: Die Bundesregierung versucht mit dem vorgelegten Entwurf des IDD-Umsetzungsgesetzes, einen der kundenorientiertesten Berufsstände unter dem äußerst löchrigen Deckmantel der verbraucherorientierten Honorarberatung letztlich abzuschaffen. Das muss man so klar sagen.

poolworld: Welches sind die wichtigsten Kritikpunkte?

Wirth: Das Provisionsabgabeverbot wird im Entwurf festgeschrieben, aber quasi nur für Versicherungsmakler. Dabei ist es bereits mehrfach von Gerichten für unwirksam erklärt worden. Nun soll es bemerkenswerte Ausnahmen zugunsten des Ausschließlichkeitsvertriebs geben. Neben einer Bagatellgrenze von 15 Euro je Vertrag und Jahr dürfen Provisionen weitergegeben werden, wenn „die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird“.

poolworld: Und diese Ausnahme können Makler nicht in Anspruch nehmen?

Wirth: Nein, Versicherungsmakler werden regelmäßig nicht in der Lage sein, diese Ausnahmetatbestände zu erfüllen. Beide Ausnahmen dienen

ausschließlich der Ermöglichung einer einfachen Umgehung des Provisionsabgabeverbots durch Versicherungsgesellschaften. Ein weitere Ungleichbehandlung der Vertriebswege betrifft das Provisionsgebot.

poolworld: Wo liegt hier das Problem?

Wirth: Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass sich Versicherungsmakler für ihre Tätigkeit nur noch durch Versicherungsunternehmen vergüten lassen dürfen. Das ist nicht praxisnah. Was passiert denn, wenn der Versicherer den Vermittler gar nicht vergüten will, weil dieser den Vertrag nicht vermittelt hat? Was ist etwa im Scheidungsfall, wenn einer der beiden Ehegatten einen anderen Makler etwa zum Zeitwert eines Lebensversicherungsvertrages und den Handlungsoptionen befragt? Darf das nicht abgerechnet werden? Der AfW hat hier europarechtliche und verfassungsrechtliche Bedenken. Es handelt sich um einen klaren Eingriff in Artikel 12 Grundgesetz (Recht am eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb).

poolworld: Sie befürchten Wettbewerbsverzerrungen?

Wirth: Ja natürlich, zumal es noch eine versteckte Änderung mit großer Auswirkung im Entwurf gibt. Ohne dass die IDD das so verlangen würde, wird in Paragraph 6 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) ein wichtiger Passus gestrichen. Der gekürzte Paragraph sagt nun aus,

dass Versicherer, deren Angestellte und Vertreter die Kunden der Versicherungsmakler jederzeit direkt ansprechen können. Makler müssen also damit rechnen, dass Ausschließlichkeitsvertreter auf ihre Kunden zugehen, um sie – mit der Möglichkeit der Provisionsabgabe ausgestattet – abzuwerben. Ein Unding. Wir werden uns mit einem breiten Aktionsbündnis im weiteren parlamentarischen Verfahren aktiv einbringen, um diese Auswüchse zu verhindern.

Hintergrund:

Die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) wurde am 23. Februar 2016 mit dem Ziel der Mindestharmonisierung nationaler Vorschriften für den Versicherungsvertrieb und der Stärkung des Verbraucherschutzes im europäischen Parlament beschlossen. Sie muss bis zum 23. Februar 2018 in nationales Recht umgesetzt werden. Seit Ende November 2016 liegt der Referentenentwurf der beteiligten Ministerien Wirtschaft, Finanzen und Verbraucherschutz/Justiz vor. ■



▣ übrige Ergebnis (Betriebskosten) gingen dabei ebenso in die Note ein wie die Bewertungsreserven und der Überschuss-Reservefaktor, eine Kennzahl, die unterstellt, dass alle zurückgestellten Schlussgewinne keiner verbindlichen Zusage unterliegen.

Fazit fällt positiv aus

Die Branche steht wesentlich besser da, als manche Fachmedien ihre Leser glauben machen wollen. Die Kennzahlen zur finanziellen Stabilität lassen darauf schließen, dass die Unternehmen noch eine sehr lange Durststrecke in Sachen Zinsen durchstehen können.

Doch darauf darf man sich nicht ausruhen. Kunden und Versicherer wenden sich zunehmend von den alten, klassischen Lebens- und Rentenversicherungsprodukten ab. Laut IVFP setzen bereits 40 Prozent der Versicherer nicht mehr auf die Klassik und haben den Vertrieb mehr oder weniger eingestellt. „Die Assekurata gilt nicht als sonderlich innovativ. Mehrere Jahre nach dem Start der Niedrigzinsphase sind aber nun

durchaus valide und nachhaltige neue und vielversprechende Produktkonzepte entstanden“, bestätigt maxpool-Vorstand Drewes.

Neue Produktkonzepte

So gibt es den Bereich der neuen Klassik oder „Klassik plus“ als Ersatz für das einstige Altersvorsorgemodell. Das sind Produkte mit verminderten Garantien, zum Beispiel endfälligem Bruttobeitrag und/oder vermindertem Garantiezins (siehe Tabelle 2: Unterschiede). „Die gemeinsame Klammer bildet eine lebenslange Mindestrente. Viele Tarife sehen allerdings vor, bei Berechnung der endgültigen Höhe der Rentenzahlung die künftigen bei Rentenbeginn gültigen Rechnungsgrundlagen zu verwenden“, weiß Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse der ASSEKURATA. Die Garantien fallen demnach deutlich geringer aus als in der Klassik. Auch Indexpolizen, die die Beiträge im Sicherungsvermögen anlegen und die Überschüsse am Kapitalmarkt indirekt in Aktienindizes, gehören dazu.

ASSEKURATA hat die Verzinsung privater Rentenversicherungen im Neugeschäft bei Produkten der Klassik und der neuen Klassik eruiert und gegenübergestellt (siehe Tabelle 3: Verzinsungen). Bei Gesamtzins (3,71 vs. 3,56 Prozent) und illustrierter Beitragsrendite (2,70 vs. 2,58 Prozent) schneiden die neuen Konzepte

Oliver Drewes, maxpool

„Altersvorsorge muss künftig einen noch höheren Stellenwert bei den Menschen haben.“

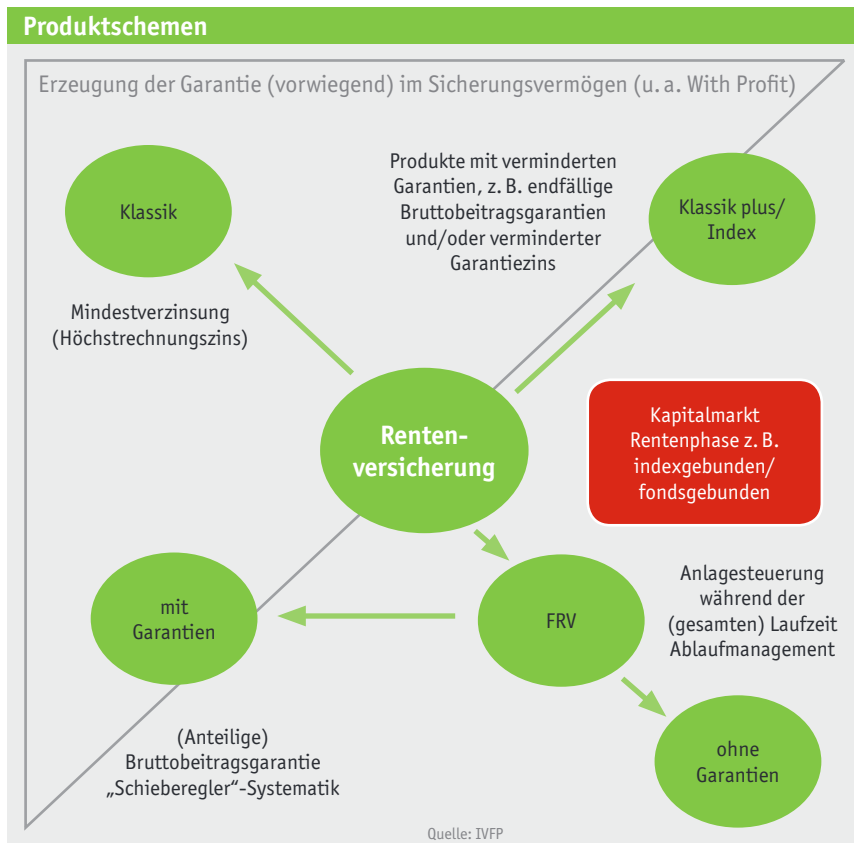
besser ab, da die Kunden infolge der geringeren Garantien von höheren Überschüssen profitieren können.

Auf der anderen Seite des Produktspektrums für die Altersvorsorge stehen fondsgebundene Rentenversicherungen mit oder ohne Garantien und mit vielfältigen Abstufungen, etwa einem Schieberregler, mit dem die Garantie individu-

Gute Kennzahlen für die Versicherer

#	Versicherer	Bewertungskomponenten (Auswahl)						
		Verbraucher- note	Betriebswirt. Erg.	Rohüber- schuss- marge	Lfd. Durch- schnittsver- zinsung	Betriebs- kosten- quote*	Bewer- tungs- reserven	Partizipations- quote des VN am Rohüberschuss
1	Debeka Leben	1,3	sehr stark	8,1 %	4,2 %	6,3 %	16,6 %	90,0 %
2	R+V Leben	2,0	stark	9,2 %	3,8 %	7,0 %	15,9 %	100,0 %
3	Allianz Leben	2,3	sehr stark	12,3 %	4,0 %	8,1 %	20,9 %	74,4 %
4	ALTE LEIPZIGER Leb.	2,3	stark	22,1 %	3,0 %	11,9 %	14,3 %	84,5 %
5	AXA Leben	2,3	stark	18,5 %	3,6 %	12,4 %	16,8 %	78,6 %
6	Cosmos Leben	2,7	steigerungsfähig	22,6 %	3,0 %	3,8 %	10,0 %	92,5 %
7	Zurich Deutscher Herold	2,7	steigerungsfähig	9,4 %	3,5 %	11,1 %	16,5 %	94,1 %
8	Bayern-Versicherung	3,0	steigerungsfähig	7,0 %	3,2 %	7,7 %	13,1 %	82,2 %
9	Generali Leben	3,0	steigerungsfähig	13,9 %	3,4 %	13,8 %	9,6 %	98,2 %
10	AachenMünchener Leben	3,3	steigerungsfähig	9,6 %	2,9 %	13,6 %	10,7 %	88,9 %
11	ERGO Leben	3,3	schwach	9,4 %	3,2 %	13,4 %	20,0 %	97,9 %
12	Provinzial Leben	3,7	schwach	7,8 %	2,6 %	9,4 %	9,1 %	91,6 %

Quelle: DAS INVESTMENT/Prof. Weinmann, FH Ludwigshafen; * (in % der Beiträge)



Langlebighkeitsrisiko betonen

„Unsere Aufgabe ist es, die Langlebigkeit abzusichern. Dies ist in der heutigen Zeit ein wesentlicher Renditebaustein. Wir müssen das Thema Langlebigkeit in den Verkaufsgesprächen noch viel stärker betonen. Kunden unterschätzen oftmals die eigene Erwartung an die Lebenszeit“, betont Dr. Stefanie Alt, Leitung Produkt- und Marktmanagement Leben bei der NÜRNBERGER Versicherungsgruppe. Die NÜRNBERGER sieht ihren Fokus auf der Klassik plus und bei den fondsgebundenen Rentenversicherungen mit und ohne Garantien.

Die NÜRNBERGER sortiert derzeit ihr Fondsuniversum neu und wird dem Vermittler hier ein stärkeres Leitbild mitgeben sowie die Story hinter den Fonds noch besser erklären. „Vor dem Hintergrund der Umsetzung der Vertriebsrichtlinie IDD in 2018 ist es unerlässlich, den Vermittler und den Kunden eng zu begleiten. Um den Beratungsprozess im Bereich der Fondsgebundenen für den Vermittler effizient zu gestalten und den Kunden lebenslang optimal zu begleiten, haben wir Experten im Hintergrund, die die Vermögensanlage ständig optimieren“, sagt Alt. Die NÜRNBERGER werde hierzu ihren Fokus noch stärker auf vermögensverwaltende Lösungen setzen.

Spielräume nicht einschränken

Volker Priebe, verantwortlicher Aktuar und Leiter des Fachbereichs Produkt-

ell angepasst werden kann. Die Frage, ob der Kunde eine Garantie wirklich benötigt, ist von entscheidender Bedeutung. Denn Garantien werden immer teurer. Mit fallenden Zinsen steigen die Kosten für die Garantie, der Kunde bezahlt diese virtuell mit entgangenen Gewinnen. „Altersvorsorge ist in der Regel ein langfristiger Ansparprozess mit Laufzeiten von über 15 Jahren. Versuchen Sie möglichst auf Garantien zu verzichten für Ihren Kunden“, rät daher Frank Nobis vom IVFP.

Und Oliver Drewes von maxpool ergänzt: „Der deutsche Anleger braucht Sicherheit, aber er will keinen garantierten Zins, er wünscht sich in erster Linie, mit seiner Sparform kein Geld zu verlieren.“ Welche Strategien verfolgen die Versicherer? Auf der DKM äußerten sich namhafte Player zu ihren Plänen. Die meisten gehen davon aus, dass die Niedrigzinsphase noch Jahre, wenn nicht Jahrzehnte anhalten wird, und fühlen sich gewappnet.

Unterschiede zwischen „alter“ und „neuer“ Klassik

	„Alte“ Klassik	„Neue“ Klassik
Anlageform	Kundenbeiträge fließen in das Sicherungsvermögen	Kundenbeiträge fließen in das Sicherungsvermögen
Höchstrechnungszins	Rentenkapital und Rentenhöhe werden mit dem gültigen Höchstrechnungszins zu Beginn des Vertrages hochgerechnet	Zur Berechnung der Garantieleistungen wird ein reduzierter Rechnungszins gegenüber dem Höchstrechnungszins verwendet. Jener kann auch innerhalb der Laufzeit variieren
Überschussbeteiligung	Gesamtverzinsung pro Jahr abzüglich Rechnungszins	Durch einen geringeren Rechnungszins kann eine höhere Überschussbeteiligung generiert werden
Garantierte Rückkaufswerte	Mit Höchstrechnungszins berechnet	Reduzierte oder keine garantierte Rückkaufswerte

Quelle: ascore; bei den neuen Tarifen kann durch einen geringeren Rechnungszins eine höhere Überschussbeteiligung generiert werden.

ARAG. Auf ins Leben.

PKV für junge Selbstständige

Flexibler Beitrag von Anfang an

Gerade bei jungen Selbstständigen steht jede Investition auf dem Prüfstand. Begeistern Sie diese Zielgruppe mit einer Krankenvollversicherung, die sich trotz umfangreicher Leistungen jederzeit dem Budget anpasst.

Wie das geht?

Mit unserer flexiblen Gestaltung der Selbstbeteiligungsstufen. Denn ein Wechsel der Selbstbeteiligungsstufe ist immer ohne Gesundheitsprüfung möglich – eine Besonderheit im Markt.

Sie möchten mehr erfahren? Ich freue mich auf Sie!

Dirk Burmeister · Key Account Manager · ARAG Partnervertrieb
Telefon 040 6902838 · Mobil 0160 90409397
www.ARAG-partnervertrieb.de/KV-Voll



» **entwicklung und Aktuariat**, Allianz Lebensversicherungs-AG, hat 2013 das Vorsorgekonzept Perspektive neu im Markt eingeführt, 2015 das Vorsorgekonzept KomfortDynamik.

„Wir haben frühzeitig neue Vorsorgekonzepte entwickelt, die modifizierte Garantien und gleichzeitig höhere Renditechancen bieten. Sie bauen auf dem starken Sicherungsvermögen der Allianz Leben auf. Im Konzept KomfortDynamik ermöglichen wir unseren Kunden, mit einem hohen Anteil an Substanzwerten noch stärker an den Chancen der Kapitalmärkte zu partizipieren“, so Priebe. Werthaltige Garantien wie der Beitragserhalt werden weiterhin seitens der Kunden stark nachgefragt. Es komme nun auf die Mischung von attraktiver Partizipation an Kapitalmarktchancen und werthaltigen Garantien im Altersvorsorgekonzept an.

Sorgen macht sich der Aktuar über den Fokus des Marktes auf die Garantieelemente im Rentenübergang: „Der garantierte Rentenfaktor ist eine einseitige Fokussierung. Der garantierte Rentenfaktor ist eine Gestaltung, wie sie eigentlich charakteristisch für die traditionellen klassischen Konzepte ist und die dort die Branche derzeit vor Herausforderungen stellt. Auch garantierte Rentenfaktoren können signifikante Zusatzreserven nach sich ziehen und so die Gesamtrente für die Kunden schmälern“, warnt Priebe.

Bei aggressiver Gestaltung dürften sie auch bei rein fondsgebundenen Renten-

versicherungen aktuariell nicht unproblematisch sein. Sein Rat: „Zeitgemäße Produkte für die Altersvorsorge sollten dem Kunden erlauben, wesentliche Garantien zu besitzen, aber die Spielräume für Überschussbeteiligung und für Kapitalmarkteteiligungen nicht einzuschränken“, so der Allianz-Aktuar.

Höhere Aktienquote fahren

„Unser Motto lautet: So viel Aktien wie möglich, so viel Festverzinsliches wie nötig“, sagt Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement und stellvertretender Leiter der deutschen Niederlassung von Canada Life. Als angelsächsischer Versicherer mit kanadischen Wurzeln habe man große Erfahrung mit hohen Kapitalmarktquoten und biete eine deutlich höhere Aktienquote am Markt an als deutsche Versicherer. Canada Life bietet daher auch keine neue Klassik an, sondern ausschließlich fondsgebundene Versicherungen mit und ohne Garantien.

„Wir arbeiten mit endfälligen Garantien, die ab fünf Jahre vor Ablauf, also vor Rentenbeginn, greifen, vorher aber nicht. Das ist unser Konzept und wird es bleiben, wir werden daran nichts ändern“, so Rapp. Seit 16 Jahren ist Canada Life mit fondsgebundenen Policen auf dem deutschen Markt. „Wir haben seit Auflegung unseres UWP-Fonds im Januar 2004 nach Abzug der Kosten für das Fondsmanagement durchschnittlich über 6 Prozent jährlich erwirtschaftet“, zieht Rapp ein Fazit. Die ersten Abläufe nach zwölf Jahren hat Canada Life eben-

falls schon verzeichnet. Hier liegen die Beitragsrenditen laut Rapp zwischen 4,8 und 5,5 Prozent nach allen Kosten.

Altersvorsorge braucht höheren Stellenwert

„Es wird generell immer wichtiger, dass Produkte in der Altersvorsorge klug konzipiert sind und einem engmaschigen Controlling unterliegen. Das betrifft insbesondere freie Kapitalmarktprodukte, die nicht im Mantel eines Lebensversicherers geführt werden“, fasst maxpool-Vorstand Drewes aus Sicht des Maklerpools zusammen. Auch er ist sich sicher, dass vermögensverwaltende Lösungen daher einen deutlichen Aufschwung in der Altersvorsorge nehmen werden.

Moderne Produktkonzepte können aber nur Teil der Lösung sein. Makler müssen den Kunden klarmachen, dass sich auch deren Mentalität ändern muss. „Altersvorsorge muss künftig einen noch höheren Stellenwert bei den Menschen haben. Sie müssen mehr für ihre Rente aufwenden. Der Makler muss dann auch mal betonen, dass Konsumverzicht angebracht ist“, sagt Drewes.

Die Zeiten hoher Zinsen sind wohl endgültig vorbei, Kapitalerhalt lautet nun das Credo. Daran würden sich Kunden mit der Zeit gewöhnen, glaubt Drewes. Sein Fazit: Die Branche ist bisher gut durch die schwierigen Marktzeiten gekommen und hat sich den enormen Herausforderungen gestellt. Die Versicherungswirtschaft ist gewappnet für die Zukunft der Altersvorsorge. ■

Verzinsungen privater Rentenversicherungen im Neugeschäft	Klassik		Neue Klassik	
	2016	2015	2016	2015
Anzahl der betrachteten VU	62	64	20	16
Marktanteil ¹ der betrachteten VU	85,72 %	88,97 %	46,31 %	36,13 %
Laufende Verzinsung	2,86 %	3,16 %	2,84 %	3,15 %
Deklarierte Gesamtverzinsung ²	3,58 %	3,87 %	3,71 %	3,76 %
Garantierte Beitragsrendite	0,42 %	0,42 %	0,06 %	0,17 %
Illustrierte Beitragsrendite	2,58 %	2,86 %	2,70 %	2,71 %
Nachrichtlich: Effektivkosten	0,82 %	0,79 %	1,06 %	0,99 %

Quelle: ASSEKURATA; ¹ Marktanteile beziehen sich auf die jeweilige Grundgesamtheit der Teilnehmer in den Produktsegmenten; ² Gesamtverzinsung bei BWR = 0 zuzüglich sonstiger gewählter Gewinnanteile