

Guter Rat-Expertenrunde



Jörg Baumgarten
joerg.baumgarten@guter-rat.de

24,9 MIO.
Zusatzversicherungen
wurden 2016 abgeschlossen

Die Deutschen mögen kein Risiko. Deshalb gibt es praktisch in jedem Haushalt mindestens eine Lebensversicherungspolice. Meist sogar mehrere. Statistisch gesehen hat jeder Deutsche 1,06 Verträge. Aber die Zeiten, in denen Allianz, Huk-Coburg & Co. das Thema Vorsorge unangefochten dominierten, könnten bald vorbei sein. Denn viele Verbraucher sind angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase verunsichert. Das ist ein großes Problem, denn in den meisten Familien bildet eine Lebensversicherung das Rückgrat der privaten Altersvorsorge.

85 MIO.

Lebensversicherungspolice
gab es Ende 2016

Aus diesem Grund hatten wir Ende Mai sechs hochkarätige Experten aus der Versicherungsbranche zu einer Gesprächsrunde in die Guter Rat-Redaktion eingeladen. Jeder stand in der mitunter kontroversen Diskussion für eine ganz bestimmte Sicht auf das Thema.

Peter Schwark, Geschäftsführer des Gesamtverbands der Versicherungswirtschaft, fiel die Aufgabe zu, die Sicht der Versicherer in der Runde zu vertreten. Sein Credo: Lebensversicherungen unterliegen einer strengen Aufsicht und Regulierung. Noch nie ist ein Lebensversicherungsvertrag geplatzt. Seine Sorge: Lebensversicherungen werden angesichts des niedrigen Zinsniveaus in der öffentlichen Wahrnehmung auf bloße Geldanlagen reduziert. Er sagt: »Das ist falsch. Denn viele vergessen, dass ihre Police zugleich zahlreiche Risiken absichert.« Deshalb könne man sie mit normalen Anlageformen nur schwer vergleichen.

Wilhelm Schneemeier, Mitglied des Vorstands der Deutschen Aktuarvereinigung, stand mit seinem Sachverstand in der Runde für den Chefsachverständigen im Maschinenraum der Versicherer. Sein Job als Aktuar und Versicherungsmathematiker

besteht vor allem darin, Risiken zu kalkulieren, die man eigentlich gar nicht kalkulieren kann. Wie hoch ist beispielsweise das Risiko, dass ein Versicherter vorzeitig stirbt oder berufsunfähig wird? Welche Folgen hat ein Anstieg der Zinsen auf die Verträge, für die ein Versicherer eintreten muss?

Ganz anders Dean Goff und Marcus Simon, die am sogenannten Zweitmarkt gebrauchte Lebensversicherungsverträge aufkaufen. Sie nahmen in der Gesprächsrunde eine ambivalente Position ein. Zum einen, weil Lebensversicherungspolice für sie werthaltige, attraktive Geldanlagen sind. Zum anderen – und das liegt in der Natur der Sache – stehen sie den offiziellen Verlautbarungen der Versicherungsbranche eher kritisch gegenüber. Denn das Geld, das sie investieren, muss sicher sein und trotzdem eine Rendite abwerfen. Wir hatten sie zu dieser Gesprächsrunde gebeten, da sie aus ihrer Interessenlage heraus so etwas wie die Rolle eines natürlichen Verbündeten der Versicherten einnehmen.

Wie es um die Versicherer selbst steht, wollten wir von Reiner Will, Geschäftsführer der Ratingagentur Assekurata, wissen. Das Unternehmen wirbt damit, dass es deutsche Erstversicherungsunternehmen aus der Sicht der Versicherungs-

86,7 MRD. €

Beiträge wurden
2016 gezahlt

nehmer bewertet. In dieser Position ist Will über Stärken und Schwächen der Branche bestens im Bild.

Ungeteilter Aufmerksamkeit durfte sich Markus Demary vom Institut der deutschen Wirtschaft erfreuen. Der Volkswirt ist der Mann, der die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank auf dem Radarschirm hat. Sein Part bestand darin, eine Prognose für die weitere Entwicklung des Zinsniveaus zu geben. Seine Antwort war eindeutig: Die Zinswende dürfte bereits da sein. Mario Draghi rudert schon zurück.

Was wird aus meiner Lebensversicherung?

NACHGEFRAGT Fast jeder besitzt eine Lebensversicherung. Aber kaum jemand weiß, was seine Police wert ist und was sie zum Laufzeitende bringt. Wir haben sechs Experten gefragt

Konzentrierter Sachverstand
Von links nach rechts: Markus Demary (Institut der deutschen Wirtschaft, Köln), Peter Schwark (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft), Reiner Will (Assekurata), Marcus Simon (Winniger AG), Dean Goff (Partner in Life), Wilhelm Schneemeier (Deutsche Aktuarvereinigung)

FOTO: GUTER RAT/OWE TÖLLE



Was mache ich mit meiner alten Lebensversicherung?

Expertenrunde, Guter Rat-Redakteure Tilo Neuhaus und Jörg Baumgarten (Mitte) Durchaus unterschiedlicher Meinung waren die Experten bei der Gesprächsrunde Ende Mai

Stornieren, verkaufen oder beitragsfrei stellen? Was mache ich mit meiner Lebensversicherung, die ich vor 20 Jahren abgeschlossen habe und die in fünf oder sechs Jahren zur Auszahlung kommt? Diese Frage stellten wir der Gesprächsrunde zuerst.

KEINE PANIK Peter Schwark, Geschäftsführer des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), antwortet, ohne zu zögern: »Es gibt überhaupt keinen vernünftigen Grund, jetzt seine Lebensversicherung vorzeitig zu kündigen.« Denn einen beispielsweise mit dreieinhalb oder vier Prozent verzinsten Vertrag, so stellt Schwark klar, bekommt man heute überhaupt nicht mehr. »Wer mit dem Gedanken spielt, seine Lebens-

versicherung vorzeitig zu kündigen, sollte außerdem nicht vergessen, dass er damit die finanzielle Absicherung seiner Angehörigen aufgibt.« Darüber hinaus, so ergänzt er mit Blick auf die Abschlusskosten bei Versicherungsverträgen, sei eine Kündigung eine teure Angelegenheit: »Hin und Her«, warnt Schwark, »macht Taschen leer.«

Ganz so klar ist die Sache für Policenhändler Dean Goff nicht. »Bei den Verträgen, die uns Versicherte zum Kauf anbieten, sehen wir große Unterschiede. Da gibt es Policen, bei denen die Schlussüberschüsse, also die nicht garantierten Gewinnanteile, bezogen auf den Rückkaufswert acht oder neun Prozent ausmachen. Wenn diese acht oder neun Prozent in fünf oder sechs Jahren, wenn so ein Vertrag fällig wird, wegfallen, kann das eine un schöne Überraschung geben.«

Goff rät Verbrauchern daher, einen Vertrag nach zehn oder zwanzig Jahren noch einmal anzuschauen und zu prüfen, ob man nachjustieren sollte. Das Problem dabei: Die Versicherten haben nach seiner Einschätzung häufig kaum eine Chance, anhand ihrer jährlichen Stand-

mitteilungen zu erkennen, wie es um ihren Vertrag wirklich steht.

Also doch besser kündigen? »Man sollte die Diskussion nicht auf die 0,9 Prozent Zinsen reduzieren, die bei einem neu abgeschlossenen Vertrag heute noch garantiert werden«, rät einer, der es von Berufs wegen wissen muss. Nach Aussage von Aktuarvorstand Wilhelm Schneemeier beträgt laut Assekurata-Studie die durchschnittliche Rendite, die man heute mit einer Lebensversicherung erzielt, 2,6 Prozent. Gemessen an dem, was heute für festverzinsliche Wertpapiere gezahlt wird, gar nicht so schlecht. »Bei älteren Verträgen mit einer hohen Garantieverzinsung fällt die sogar noch wesentlich höher aus.« Aber die Lebensversicherung darf nicht

» 4 % Garantieverzinsung lebenslang ist heute nicht mehr denkbar, das ist am Kapitalmarkt nicht absicherbar.

Wilhelm Schneemeier, Vorstandsmitglied DAV



» Beim Thema Transparenz gibt es einen Treiber, der heißt Digitalisierung.

Rainer Will, Geschäftsführer Assekurata

nur auf Zinszusagen reduziert werden: Sie bietet auch Rentengarantien und Absicherung bei Tod und Berufsunfähigkeit, so Schneemeier.

WIE SOLL DAS GEHEN?

Das hört sich gut an. Zurück zum Garantiezins: Sind die dreieinhalb oder vier Prozent, die mein Vertrag garantiert, wirklich sicher? Ja. Denn die Branche legt seit geraumer Zeit Geld zurück, um diesen Zins abzusichern. Der technische Begriff dafür lautet Zinszusatzreserve. Dieser Zinspuffer, daraus macht Wilhelm Schneemeier kein Geheimnis, birgt zurzeit eine große Gefahr. Die Branche hat bis Ende 2016 bereits mehr als 40 Milliarden Euro aufgebracht, und dieses Jahr kommen noch

einmal 20 Milliarden Euro hinzu. Und aufgrund der heutigen gesetzlichen Spielregeln steigen diese Beträge für die nächsten Jahre dramatisch und könnten in der Spitze bei unverändertem Zinsniveau auf bis zu 200 Milliarden Euro anschwellen.

Schneemeier warnt: Um diese Mittel aufzubringen, sind die Lebensversicherer gezwungen, den Großteil ihrer Bewertungsreserven aufzulösen. Das heißt: Sie müssen ihre hochverzinsten Altpapiere verkaufen, die mitunter jedes Jahr drei oder vier Prozent Zinsen abwerfen, und in einer schwierigen Kapitalmarktsituation reinvestieren. »Dieses Ver- und Ankaufen produziert unnötige zusätzliche Kosten.«

Darüber hinaus ist nach Ansicht von Schneemeier beim zeitlichen Aufbau dieses Zinspuffers Vorsicht geboten. Denn die Zinszusatzreserve folgt einem Zins, der in hohem Maß von der EZB negativ beeinflusst ist. Wenn die EZB ihr Ankaufprogramm zurückfährt, steigt der Zins wieder an, und die Zinszusatzreserve würde unnötig aufgeblasen werden. Aus diesem Grund setzt sich die Aktuarvereinigung für eine vorsichtigere Streckung der Zinszusatzreserve ein.



» Lebensversicherungen sind für uns ein risikoarmes Investment.

Marcus Simon, Vorstand Winniger AG

WAS BEDEUTET DAS FÜR DIE KUNDEN?

Garantierte Verzinsung hin, Zinszusatzreserve her. Was bedeutet das unterm Strich für die Versicherten? »Als professioneller Investor am Zweitmarkt haben wir bei diesem Thema, also hohe Überschussbeteiligung kontra hohe Reserven, das gleiche Problem wie die Versicherten«, erklärt Policenkäufer Marcus Simon. »Sollen wir uns beim Ankauf auf eine hohe laufende Verzinsung oder auf Kalkulationssicherheit fokussieren? Unsere Antwort ist eindeutig: Für uns hat Kalkulationsicherheit absolute Priorität, denn wir investieren in Lebensversicherungsverträge, weil es sich dabei um ein risikoarmes Investment handelt.«

Aber Männer wie Goff oder Simon kaufen nicht jeden Versicherungsvertrag an.

Goff: »Die Unterschiede zwischen den einzelnen Policen sind teilweise gewaltig. Das betrifft nicht nur die verschiedenen Versicherer, sondern selbst Policen eines Versicherers, die unterschiedlichen Rechnungsläufen angehören.«

»Nach unseren Erfahrungen ist Transparenz für Versicherer so lange kein Problem, wie sie dem Kunden eine Police vermitteln wollen«, erklärt Reiner Will, Chef der Ratingagentur Assekurata. »Hat er dann unterschrieben, ist es für den Versicherten oft schwer, anhand der bereitgestellten Unterlagen den realen Wertverlauf seines Vertrags nachzuvollziehen.«

WIE TRANSPARENT IST MEINE POLICE?

Eine der häufigsten Fragen, die uns in diesem Zusammenhang von vielen Lesern immer wieder gestellt wird, lautet: Wie viel von meinem Versicherungsbeitrag, den ich monatlich zahle, wird tatsächlich angelegt? Denn ein Teil der Beitragszahlungen an die Versicherer geht für Rückstellungen drauf, um Risiken abzudecken, und für Kosten. Mit anderen Worten: Wie hoch ist der Sparanteil bei meiner Versicherungsprämie? »Die Antwort auf diese Frage hängt von den Risiken ab, die



» Beitragsrendite und Kostenquote sind gute Anhaltspunkte für die Qualität einer Police.

Peter Schwark, Geschäftsführer GDV

ein Versicherungsvertrag abdeckt«, erklärt Peter Schwark. »Es gibt Policen, die sichern den Kunden gegen das Risiko ab, erwerbsunfähig zu werden. Doch dieses Risiko ändert sich über die Zeit. Es steigt zwar mit dem Alter. Die Zeit, die Sie als Versicherer absichern müssen, verringert sich dagegen mit jedem Jahr.« Aus diesem Grund gibt es über die Vertragslaufzeit keinen allgemeingültigen Wert.

Hier kann Reiner Will helfen: »In unserer jährlichen Studie zu Überschüssen und Garantien haben wir errechnet, dass der Sparanteil 80 bis 90 Prozent der gezahlten Beiträge ausmacht. Verbraucher sollten sich immer die Beitragsrendite des angebotenen Vertrags ausrechnen lassen.«



» Bei den Policen, die uns angeboten werden, gibt es große Unterschiede.

Dean Goff, Geschäftsführer Partner in Life

Lohnt sich der Abschluss einer neuen Lebensversicherung überhaupt noch?

Mit einem älteren Vertrag kann man derzeit in der Regel ruhig schlafen. So lautet das Fazit des ersten Teils unserer Gesprächsrunde. Was aber sollen junge Menschen tun, die jetzt ihre Familie absichern und gleichzeitig etwas für ihre Altersvorsorge tun wollen? Lohnt sich der Abschluss einer Lebensversicherung überhaupt noch? Und wenn ja, wie sehen die neuen Verträge aus?

ZEITENWECHSEL »Der Markt«, so Assekurata-Chef **Reiner Will**, »befindet sich gegenwärtig in einem gewaltigen Umbruch. Wir sehen bei den Lebensversicherungen einen Paradigmenwechsel. Immer weniger Anbieter setzen auf die klassische Lebensversicherung, bei der ein bestimmter Zinssatz über die gesamte Laufzeit garantiert wird.«

Der Trend geht ganz klar dahin, dass neue Produkte mit reduzierten Garantien angeboten werden. Das heißt, es werden beispielsweise lediglich 80 Prozent der Beiträge zum Laufzeitende garantiert, oder die Garantien gelten nur für einen bestimmten Zeitraum und werden danach neu vereinbart.

Immer öfter werden auch sogenannte Indexpolizen angeboten. Hier werden meistens nur die gezahlten Beiträge zum Laufzeitende der Ansparphase, jedoch keine laufende Verzinsung garantiert. Mit den Überschüssen, die Versicherer erzielen, wird der Versicherungsnehmer an der Entwicklung bestimmter Aktienindizes beteiligt.

Dazu kommen Produkte, die gar keine Garantien mehr bieten, insbesondere fondsgebundene Lebensversicherungen. **Will**: »Ich denke bei diesem Trend auch an das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz, das Garantien praktisch verbietet.«

WELCHE VERSICHERER SIND SOLIDE?

Ein anderes Thema ist dagegen die Frage, mit welchem Versicherer man jetzt einen



»Solange Versicherer eine Police verkaufen wollen, ist Transparenz kein Problem.«

Reiner Will,
Geschäftsführer
Assekurata

Vertrag abschließen sollte. **Reiner Will** würde heute nur noch »einen Vertrag bei einem Unternehmen abschließen, das seine Finanzstärke nachweisen kann«. Er nimmt bei seinen Bewertungen der Versicherer Finanzstärke, Bonität und Geschäftsmodell unter die Lupe. Dazu die sogenannten Solvenzquoten, die angeben, wie gut die Risiken abgedeckt sind, die ein Versicherer eingegangen ist.

Zu den Zensuren hat **Will** eine klare Meinung: »Nicht das allerbeste Rating ist heute notwendig. Ein AAA-Rating ist sicher nicht unbedingt vonnöten, Ratings bis BBB sind akzeptabel. Sie zeigen, dass Unternehmen ihre Hausaufgaben machen.«



»Eine Police sollte man nur im Notfall verkaufen. Lebensversicherungen sind kein Handelsgut.«

Peter Schwark,
Geschäftsführer GDV

Dann sollte man sich fragen: Was suche ich eigentlich für ein Produkt? **Will** rät: »Der Verbraucher sollte die Police, die er kauft, auch verstehen. Er sollte in der Lage sein, einem Freund das Versicherungsprodukt zu erklären. Was habe ich da eigentlich gekauft, wo sind die Chancen, wo sind die Risiken, und wie teuer ist es? Denn was man versteht, kann man in der Regel auch vergleichen.«

Was **Will** damit meint: Während bei einem neuen Fernsehgerät lange verglichen und recherchiert wird, werden Lebensversicherungen häufig ohne langes Nachdenken wie Konfektionsware von der Stange gekauft.



»Die Standmitteilungen der Versicherer sind selbst für uns manchmal kaum zu verstehen.«

Dean Goff,
Geschäftsführer
Partner in Life

Im vergangenen Jahr hat es Fälle gegeben, in denen Pensionskassen, eine Spielart der Lebensversicherung, ihre Rentenzusagen reduziert haben. Falsch ist, dass diese Pensionskassen die Garantien abgesenkt haben, die sie gegeben hatten. Für die bereits einbezahlten Beiträge blieb der Garantiezins unverändert. Richtig ist dagegen, dass für künftige Beitrags-

zuflüsse der Garantiezins verringert wurde. Diese Möglichkeit hatten die Verträge unter Zustimmung der Finanzaufsicht ausdrücklich vorgesehen. Bei Lebensversicherungen ist dies aber nicht möglich.

Trotzdem zeigt das Beispiel, wo Risiken drohen. Die betreffen vor allem junge Unternehmen wie zum Beispiel Pensionskassen, die über einen geringen Kapitalstock verfügen. Warum? **Wilhelm Schneemeier**: »Versicherer sind verpflichtet, die Zinszusatzreserve immer für die nächsten fünfzehn Jahre zu kalkulieren. Dadurch spielt es eine große Rolle, wie viel Geld das Unternehmen bereits eingesammelt und hoffentlich gut verzinst angelegt hat.« Denn der Versicherer muss auch für die Beiträge, die er noch gar nicht hat, diese Zinszusatzreserve bilden. Im Extremfall hat er also noch gar kein Geld eingenommen und muss trotzdem die Rückstellung für den Vertrag für fünfzehn Jahre auffüllen, um die Differenz zwischen garantierter Verzinsung und Reserviezins auszugleichen.

AB WANN WIRD ES KRITISCH?

Wie lange geht das gut? »Die Deutsche Aktuarvereinigung setzt sich bei der Politik für eine Lösung dieses Problems 2018, spätestens jedoch 2019 ein«, sagt

»In Zeiten des demografischen Wandels und tiefer Zinsen braucht es beides: die Umlage der gesetzlichen Rente als auch Kapitaldeckung.«

Wilhelm Schneemeier,
Vorstandsmitglied DAV

Schneemeier. Und ergänzt: »Damit Sie das richtig verstehen: Wir sind überzeugt, dass die Versicherer auch bei dem derzeit niedrigen Zinsniveau in der Lage sind, ihre gegebenen Garantien zu erfüllen. Der Druck resultiert ausschließlich aus dem Tempo, mit dem die Zinszusatzreserve aufgebaut werden muss. Dieses hohe Tempo kann speziell für jüngere Unternehmen oder Versicherer, die sehr viel Neuabschlüsse gemacht haben, zu einem Problem werden.«

RESERVEN Reiner Will: »An dieser Stelle sollten Sie wissen, dass am Ende

eines jeden Tages in der Bilanz des Versicherers die Versicherungssumme, die bei einer Police vertraglich vereinbart ist, als Rückstellung stehen muss. Denn die kommt zusätzlich zu den angesammelten Überschüssen zur Auszahlung.

Je höher der vertragliche Garantiezins ist, desto mehr Zinsen müssen dem Vertrag über die Laufzeit gutgeschrieben werden. Die Zinszusatzreserve bewirkt, dass dies zeitlich vorgezogen wird. Der Mehraufwand, der dadurch für die Branche allein in diesem Jahr entsteht, beträgt rund 20 Milliarden Euro.«



Wie geht es mit den Zinsen weiter?

Wie geht es mit den Zinsen weiter? Wie lange kann die Europäische Zentralbank die Zinsen künstlich weiter so niedrig halten? Diese Frage adressierten wir an **Markus Demary**, Volkswirtschaftler beim Institut der deutschen Wirtschaft (IW).

DIE ZINSWENDE IST SCHON DA

»Wenn wir uns die Zinsen in den Industrieländern anschauen«, so **Markus Demary**, »sehen wir zwei Trends. Erstens: Seit Anfang der Neunziger sinken die Zinsen. Dahinter steckt ein demografisches Problem. 1960 betrug die durchschnittliche Lebenserwartung 67 Jahre. 2014 waren es 80 Jahre, die Rentenphase ist entsprechend länger geworden. Dafür müssen wir mehr Geld zurücklegen. Um dieses Geld anzulegen, brauchen wir mehr Investitionen. Die sind aber nicht gestiegen. Dadurch entsteht



»Damit die Zinsen wieder anziehen, brauchen wir mehr Wachstum, mehr Investitionen.«

Markus Demary,
IW, Köln

Druck auf den Zins. Hinzu kam dann die Krise im Euro-Raum, die Herrn Draghi zu unglaublichen Maßnahmen verleitet hat.«

Die expansive Geldpolitik der EZB ruht auf drei Säulen: der Niedrigzinspolitik, dem Wertpapier-Ankaufprogramm und den Langfristkrediten an Banken. Die letzte Tranche gab es im März. »Draghi hat gesagt, dass dieses Programm, das 2020 ausläuft, wohl nicht verlängert wird. Dann müsste die Europäische Zentralbank (EZB)

700 Milliarden Euro an die Banken zurückzahlen. Damit würde sie ihren geldpolitischen Kurs ändern. Ich glaube, das ist der Einstieg in den Ausstieg dieser expansiven Geldpolitik.« Natürlich fragt man sich, wie es mit dem Ankaufprogramm der EZB weitergeht. Denn das läuft eigentlich Ende des Jahres aus. »Ich glaube nicht, dass es verlängert wird. Einen besseren Zeitpunkt, um auszustiegen, gibt es nicht.«

Für Aktuar **Schneemeier** folgt daraus, dass der Zinssatz zehnjähriger Staatsanleihen wieder deutlich über einem Prozent liegt, für zwanzigjährige durchaus bei zwei Prozent. Sein Fazit: »Damit kann die Branche gut zurechtkommen, zumal sie nicht nur in Staatsanleihen investiert. Aber auch wenn der Druck der EZB wegfällt: Als Aktuar tun wir gut daran, davon auszugehen, dass wir uns dann noch immer in einem Niedrigzinsumfeld bewegen.«

Wie sicher ist meine Police noch?

Kein Zweifel, die Versicherer können mit der gegenwärtigen Niedrigzinsphase umgehen und die in der Vergangenheit gegebenen Garantien bislang einhalten. Doch wie lange geht das gut? Wann werden die ersten Versicherer nachhaltig in Schwierigkeiten geraten? Mit dieser Frage konfrontierten wir die Gesprächsrunde danach.



»Der Zweitmarkt ist für Versicherungsnehmer eine Alternative zur Kündigung.«

Marcus Simon,
Vorstand
Winniger AG