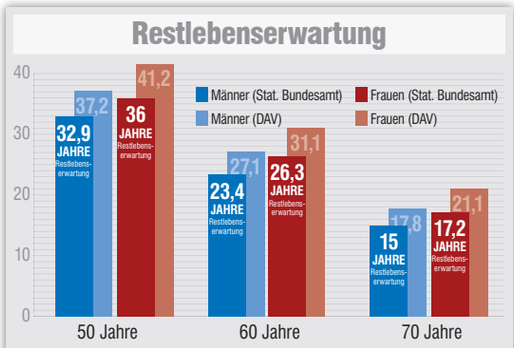
Neue Konzepte

Steigende Lebenserwartung und tiefe Zinsen setzen die Assekuranz unter Druck. Die Versicherer suchen Wege, die Lebenspolicen wieder interessanter zu machen.

Längst in Rente und kein bisschen müde? Immer mehr Senioren wollen den Lebensabend genießen und sind daher auf auskömmliche Renditen aus ihrer Altersvorsorge angewiesen. Klassische Lebensversicherungen bieten zu wenig.

Dass in der klassischen Lebensversicherung keine fetten Erträge möglich sind, dürfte die meisten Käufer dieses Sparprodukts wenig stören, im Vordergrund stand und steht hier schon lange die Sicherheit des Kapitals. Dass nun aber auch diese Sicherheit in Form der ausgesprochenen Garantien laufend geringer wird, setzt dem Konzept zu, sprich die Absatzzahlen sinken. Das Problem ist hinlänglich bekannt: Garantien benötigen risikolosen Zins, der ist bis auf Weiteres aber Geschichte. Und dass parallel dazu die Lebenserwartung steigt, macht die Sache für die Versicherungsanbieter nicht eben einfacher. Einerseits sollte das zwar für mehr Nachfrage sorgen, andererseits wirkt es sich auch auf die Kalkulation lebenslanger Renten aus. In den Produktentwicklungsabteilungen der Versicherungen wird in diesen Tagen daher heftig gerechnet, um den Spagat zwischen schwierigen Rahmenbedingungen auf der einen und eigentlich günstigen Absatzchancen auf der anderen Seite zu schaffen.



Ein heute 50-jähriger Mann darf im Schnitt mit einer Restlebenserwartung von fast 33 Jahren rechnen, zeigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes. Die Deutsche Aktuarvereinigung DAV kalkuliert sogar mit einer Restlebenserwartung von über 37 Jahren.

Quelle: Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (IFA)

„Die Zielgruppe 50 plus ist aktuell und in nächster Zukunft der Wachstumstreiber für Ruhestandsplanungsprodukte. Doch gerade für diese spezielle Zielgruppe fand in den vergangenen Jahrzehnten wenig Produktentwicklung statt“, sagt Alexander Kling, Aktuar und Partner beim Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (IFA) in Ulm, das in die Produktentwicklung verschiedener Lebensversicherer eingebunden ist. „Da die Menschen unterschiedlich sind – insbesondere hinsichtlich ihrer Risikoneigung –, wird sich eine größere Produktvielfalt auch in der Entsparphase herausbilden.“

Während die junge Generation ihr Geld tendenziell eher konsumiert und für Freizeit, Eigenheim und die junge Familie ausgibt, verfügt die Generation 50 plus über das nötige Geld, um ihre Ruhestandsplanung in Angriff zu nehmen. Genügend Lebenszeit dafür bleibt ihnen noch: Immerhin haben laut Statistischem Bundesamt 60-jährige Männer heute eine Restlebenserwartung von 23,4 Jahren, Frauen kommen auf 26,3 Jahre. Die Schätzungen der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) gehen sogar von einer noch längeren Lebenserwartung aus (siehe Grafik).

Glättungsprinzip reicht nicht

Doch angesichts der gestiegenen Lebenserwartung würden lebenslange Renten mit den klassischen Produkten bei den zu erwartenden niedrigen Renditen schlicht zu teuer. Da hilft auch die gern ins Feld geführte Glättung über das Kollektiv und über die Zeit nicht weiter. Zwar werden auch künftig manche Menschen früher und manche später sterben als der Durchschnitt. Die Problematik, dass die mittlere Lebenserwartung steigt und daher generell längere Renten finanziert werden müssen, besteht jedoch auch für ein Kollektiv.

Dass sich der Trend steigender Lebenserwartung seit über 160 Jahren mehr oder minder linear entwickelt, zeigte Kling jüngst auf einer Fachtagung des auf die Fonds- und Versicherungsbranche spezia-

Foto: © Photolandbest – Dreamstime.com

lisierten Softwareanbieters Simcorp in Köln. In Deutschland liegen die Daten seit 1900 vor, und auch dort stieg die Lebenserwartung linear an, mit Trendunterbrechungen während der beiden Weltkriege (siehe Grafik unten). „In Deutschland steigt die Lebenserwartung der Menschen in jeder Dekade um 2,5 Jahre. Eine sinnvoll ausgestaltete Leibrente ist für die meisten Kunden daher das bestmögliche Produkt im Bereich der Ruhestandsplanung. Das ist das Produkt, das der Kunde eigentlich wollen müsste, wenn er denn wüsste, was er braucht", meint Kling. Ohne Leibrente dagegen bleibe für den Kunden das typische Risiko bestehen: „Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da."

Tiefzinsphasen können dauern

Das Potenzial für Lebensversicherer ist also enorm, allerdings müssen sich Risikomanager und Vertrieb gemeinsam an einen Tisch setzen, um sinnvolle Produkte zu entwickeln. Denn dass die Branche der Last der langen Rentenbezugsdauer bald mit erheblich höheren Zinsen zuleibe rücken kann, gilt als unwahrscheinlich. Ein Blick zurück zeigt jedenfalls, dass in der Geschichte Zeiten mit einem niedrigen Zinsniveau eindeutig dominiert haben und Hochzinsphasen wie in den 1980er-Jahren die absolute Ausnahme darstellen (siehe Grafik auf der nächsten Seite). Selbst wenn die Zinsen eines Tages wieder bei vier Prozent liegen sollten, was in näherer Zukunft mit Blick auf den dann drohenden Schuldenkollaps kaum realistisch erscheint, würde das bei einer Kostenquote von rund zwei Prozent nur bedingt zu auskömmlichen Rentenzahlungen verhelfen – erst recht bei Einbeziehung der Inflation.

Neue Produktkonzepte

Die logische Konsequenz ist, die klassischen Produkte durch neue Konzepte zu ergänzen. Daran wird bereits in verschiedenen Ländern gearbeitet. „Man kann Garantien dort wegnehmen, wo es dem Kunden am wenigsten schadet, die nachhaltige Finanzierbarkeit für die Versicherer aber erheblich erleichtert", meint Kling. Seiner Meinung nach werden immer mehr Policen auf den Markt kommen, die eine geringe Garantiehöhe haben, dafür aber andere Vorteile bieten, etwa eine höhere Überschussbeteiligung in normalen Jahren oder eine Partizipation an einem Index für investmentaffine Kunden. „Auch Produkte, die in der Rentenbezugsphase eine größere Flexibilität bieten, werden sich etablieren", so Kling. Er nennt beispielsweise Policen, bei denen der Kunde jederzeit über sein vorhandenes Restguthaben verfügen kann.

Alexander Kling, IFA Ulm: „Eine Leibrente ist das Produkt, das der Kunde eigentlich wollen müsste, wenn er denn wüsste, was er braucht."

Allianz meldet Absatzerfolg

Zwei neue Modelle haben die deutschen Versicherer schon auf den Markt gebracht, darunter das Allianz-Konzept „Perspektive", das nur die eingezahlten Beiträge garantiert. „Das ist im Prinzip eine klassische Versicherung mit modifiziertem Garantiezins", sagt Kling. „Die Kundengelder fließen in das konventionelle Sicherungsvermögen, aber die garantierte Ablaufleistung ist geringer als bei der ‚alten' Klassik. Als Kompensation erhalten die Kunden eine höhere Überschussbeteiligung." Ähnliche Produkte seien bereits in Österreich und der Schweiz am Markt.

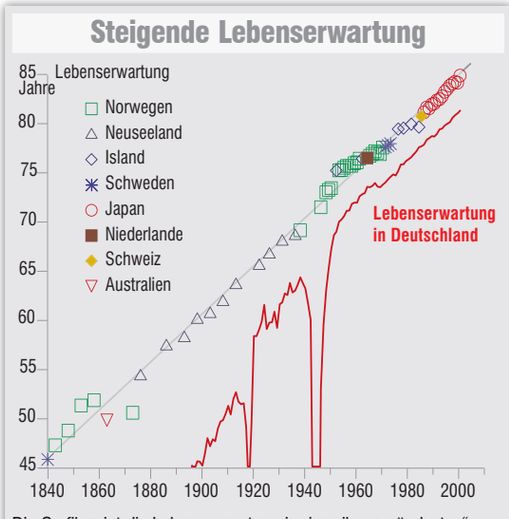
Offenbar kommen solche Lösungen bei den Kunden gut an. Die Allianz konnte ihre Beitragseinnahmen in der Sparte Lebensversicherung 2014 um 11,8 Prozent auf 19 Milliarden Euro steigern. Dabei stammte mehr als jeder zweite frische Euro in der privaten Altersvorsorge aus einem der Verträge mit neuen Garantien. Seit dem Produktstart im Juli 2013 bis Ende 2014 verkaufte die Allianz stolze 93.400 „Perspektive"-Policen.

Spiel mit Überschussbeteiligung

Als zweite Möglichkeit, klassische Lebenspolicen abzuwandeln, nennt King Verträge mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung, etwa das Allianz-Angebot „Indexselect". Auch dieses Produkt baut auf der Klassik auf. Hier kann sich der Kunde jedes Jahr im Vorhinein entscheiden, ob er an einem Index partizipieren möchte – in diesem Fall hat er eine Null-Prozent-Garantie –, oder an der Überschussbeteiligung des Versicherers – dann gilt die jeweilige Mindestgarantieverzinsung. Kling zufolge haben schon einige Versicherer neue Indexpolicen herausgebracht, beispielsweise R+V, Condor, Axa, HDI, LV 1871, Generali Deutschland und die Sparkassen-Versicherung. In Österreich bietet unter anderem die Donau-Versicherung ein solches Produkt an.

Eine in ihrer Konstruktion ganz andere Alternative ist das Ergo-Produkt „Rente Garantie" – auch wenn es aus Kundensicht auf den ersten Blick keinen großen Unterschied zur Variante der Allianz gibt. „Während das Produkt der Ergo eine rein fondsgebundene Police ist, bei der die Garantie über einen Rückversicherungsvertrag abgedeckt wird, ist das Produkt der Allianz eine klassische Versicherung", sagt Kling. „Produktstrategien, die versuchen, ohne konventionelles Sicherungsvermögen auszukommen, sind wirklich die Ausnahme." Für die Versicherer sind modifizierte klassische Produkte häufig vorteilhaft, da sie mit ihrer geringeren Garantie dafür sorgen, dass der durchschnittliche Garantiezins nach unten geschleust wird. Mit fondsgebundenen Policen gelingt das nicht.

Kling erwähnt auch die dritte Variante der Produktentwicklung: „Das sind die



Die Grafik zeigt die Lebenserwartung im jeweils „gesündesten" Land der vergangenen Jahrzehnte. In Deutschland sorgten die beiden Weltkriege für Einbrüche. Quelle: Oeppen und Vaupel (2002)

Foto: © Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (IFA)

Claus Mischler, Standard Life: „An einer investmentorientierten, breit gestreuten Kapitalanlage mit einem deutlich höheren Aktienanteil führt kein Weg vorbei."

Hybridprodukte. Die sind unter der Motorhaube nicht mehr bis ins Detail zu erklären." Ein Teil der Gelder fließt in den klassischen Deckungsstock, ein Teil in Fonds. Die Umverteilung findet regelbasiert statt und hängt vom Risikobudget des Kunden ab. „Während der Finanzkrise 2008 musste man bei diesen Konzepten sicher das Aktieninvestment reduzieren, um die Garantie darstellen zu können", so Kling. Das führte nicht selten dazu, dass das einst chancenreich investierte Geld der Anleger seit Jahren in kaum rentierlichen Anleihen feststeckt. „Bei modernen dynamischen Produkten kann man durch neue Beiträge aber auch wieder in risikotragende Anlagen gehen", so Kling.

In der Kritik steht auch die Jahr-für-Jahr-Garantie, die deutsche Versicherer bisher fast alle anbieten. „Ein Jahr, in dem die Kunden beispielsweise vier Prozent zugeschrieben bekommen, erhöht sogar noch die Garantie, die im nächsten Jahr zu erfüllen ist", gibt Kling zu bedenken. Die Verzinsung neu abgeschlossener Policen liegt zwar nur noch bei maximal 1,25 Prozent, dieser Satz fällt dann aber auf einen im Beispiel um vier Prozent höheren Grundbetrag an.

Briten setzen auf Investment

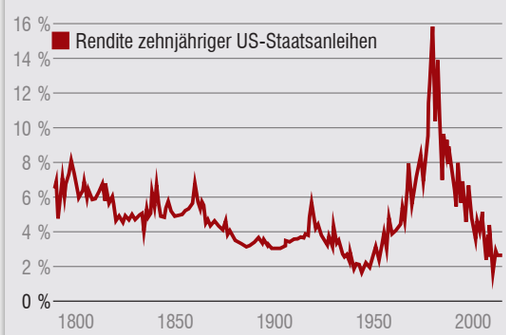
In vielen anderen Märkten, etwa in Großbritannien, geben die Versicherer keine jährlichen Zusagen, sondern beschränken sich auf endfällige Garantien. Unter dem neuen Aufsichtsregime Solvency II ist das für die Assekuranz deutlich günstiger.

Ohnehin setzen die Briten schon immer stärker auf den Kapitalmarkt. Für eine erfolgreiche Altersvorsorge sei es dringend notwendig, dass das Produkt eine ausreichend hohe Rendite erwirtschafte, denn nur so könne die Vorsorgelücke geschlossen werden, betont Claus Mischler, Leiter der Produktentwicklung bei Standard Life in Deutschland. „Entsprechend führt aus meiner Sicht an einer investmentorientierten, breit gestreuten Kapitalanlage mit einem deutlich höheren Aktienanteil kein Weg vorbei", sagt er.

Eine Garantie von 1,25 Prozent bei einer Altersvorsorge über 30 Jahre und zwei Prozent Inflationsrate stellt in Mischlers Augen lediglich einen garantierten Kaufkraftverlust dar. „Dies beim Verkauf in den Mittelpunkt zu stellen ergibt eigentlich keinen Sinn." In Großbritannien komme man seit gut zehn Jahren immer mehr von festen Garantien weg, der deutsche Markt bewege sich langsam auch in diese Richtung.

Standard Life jedenfalls bietet seit Mitte April in Deutschland keine Garantieprodukte mehr an – aktiv gemanagte Fondspolicen mit geringen Schwankungsbreiten und stabiler Performance hält der britische Anbieter für den besseren Weg. Mischler: „Die Kunden wollen hinsichtlich ihrer Altersvorsorge doppelte Sicherheit: zum einen die Sicherheit, ihr Sparziel zu erreichen, zum anderen die Sicherheit, ihre Kaufkraft auch in Zukunft zu erhalten. In der Vergangenheit konnten ihnen Produkte mit Garantien eine zufriedenstellende Lösung bieten. Doch unter den veränderten Kapitalmarktbedingungen ist dies weder heute noch künftig möglich."

Langfristige Zinsentwicklung in den USA



Zwischen 1945 und 1981 stieg die Rendite zehnjähriger US-Staatsanleihen recht kontinuierlich. Langfristig sind die im Schnitt hohen Zinsen der letzten drei Jahrzehnte aber die Ausnahme. Niveaus über sechs Prozent waren früher selten. Quelle: BB Bellevue Funds

Lutz Morjan, NN Investment Partners: „Die Aufsicht in den Niederlanden versucht viel stärker als die deutsche, proaktiv Änderungen in der Branche herbeizuführen."

Eine flexible Fondspolice gegen Einmalbeitrag bietet seit 2013 auch der niederländische Versicherer Aegon in Deutschland an: Die „Secure Depotrente" bietet ein lebenslang garantiertes Einkommen, das niemals sinken, bei guter Fondsentwicklung aber steigen kann. Zusätzlich könne der Beginn der Rentenzahlungen nach Vertragsbeginn ohne Verlust der Garantien geändert werden, teilt Aegon mit. Darüber hinaus seien Kapitalentnahmen jederzeit kostenfrei möglich.

Andere Aufsichtskultur

Lutz Morjan, Head of Insurance Solutions bei NN Investment Partners (ehemals ING Investment Management), sieht einen Grund für die rasche Entwicklung von Produkten mit neuartigen Garantien in den Niederlanden in der unterschiedlichen Aufsichtskultur der beiden Länder: „Die Aufsicht in den Niederlanden versucht viel stärker als die deutsche, proaktiv Änderungen in der Branche herbeizuführen."

Beispielsweise müssen sich niederländische Versicherer und Pensionseinrichtungen schon seit Jahren viel stärker an den Marktwerten orientieren, sowohl auf der Verpflichtungs- als auch auf der Kapitalanlageseite. So wurde offensichtlich, wie teuer Garantien tatsächlich sind, berichtet Morjan. „Dadurch haben die Versicherer in den Niederlanden schon viel eher überlegt, ob sie weiterhin die alten – sehr weitreichenden – Garantien geben können." ANKE DEMBOWSKI | FP

Foto: © Holger Peters Fotografie, Anke Dembowski