

Für den exklusiven Newsletter von Herbert Frommes Versicherungsmonitor beobachtet pressrelations in internationalen Leitmedien eine Brandbreite von Themen rund um die Versicherungsbranche und erstellt einmal im Monat eine umfassende Medienanalyse. Der Fachbeitrag unseres Analysten Christian Bellmann beleuchtet die Lebensversicherungen.



Zerreißprobe für die Lebensversicherung

VON [CHRISTIAN BELLMANN](#) AM [19. Mai 2016](#)

MEDIENANALYSE Das Bundesfinanzministerium plant die Senkung des Garantiezinses von 1,25 Prozent auf 0,9 Prozent zum 1. Januar 2017. In der Medienberichterstattung rückt an die Stelle der seit Jahren kursierenden Klagen über die sinkende Rentabilität der Lebensversicherung nun eine neue Erkenntnis: Der Garantiezins, das einst schlagkräftige Verkaufsargument der Branche, hat auf der Jagd nach Rendite mittlerweile eine hinderliche Wirkung und ist damit für die Kunden unvorteilhaft. Die erneute Senkung der Garantien hat zudem erhebliche Auswirkungen auf die Riester-Rente. Die Zukunft des staatlich geförderten Vorsorgemodells wird vor der Bundestagswahl von Politikern offen infrage gestellt.

Die Meldung, dass das Bundesfinanzministerium den in der Öffentlichkeit als Garantiezins bekannten Hchstrechnungszins in der deutschen Lebensversicherung zum 1. Januar 2017 auf 0,9 Prozent absenken will, ging wie ein Paukenschlag durch die Medien. Die Welt wertete die Nachricht als „endgültige Bankrotterklärung der Lebensversicherung“. Dass der aktuell geltende Wert von 1,25 Prozent aufgrund des Niedrigzinsumfelds nicht längerfristig konstant bleiben konnte, war offensichtlich. „Es versteht sich von selbst, dass 1,25 Prozent Zinsen auf Dauer nicht zu halten sind, wenn die Zinsen so niedrig bleiben, wie sie aktuell sind“, räumte auch Felix Hufeld, Prsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bereits im April gegenüber dem Handelsblatt ein. berrascht haben indes Zeitpunkt und Umfang der Maßnahme, denn das Bundesfinanzministerium geht deutlich über die jüngste Empfehlung der Deutschen Aktuarverei-

nigung (DAV) hinaus, die eine Senkung erst für 2018 auf 1,0 Prozent für nötig erachtete. Das Ministerium habe die Finanzexperten dpiert, befanden die Handelsblatt-Autoren.

Branche und Verbraucherschützer eint das Unverständnis

Die Süddeutsche Zeitung verglich die Wirkung der unerwartet drastischen Senkung mit einer „gelben Karte“, die Finanzminister Wolfgang Schäuble (CDU) den Anbietern „gegen den Willen der Versichererlobby“ gezeigt hat. Sie zitierte eine Sprecherin des Ministeriums, die die Maßnahme als deutliches Signal bezeichnete, dass die Lebensversicherer ihre Rückstellungen im Hinblick auf die aktuellen Marktverhältnisse noch vorsichtiger kalkulieren müssten. Diese Ansicht teilt die Assekuranz nur bedingt. Eine derart hohe Absenkung sei zu weitgehend, kritisierte der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirt-

schaft (GDV), denn noch immer erzielten die Lebensversicherer im Schnitt eine Rendite von über zwei Prozent. Ein gewisses Verständnis zeigte im Nachhinein die DAV, die die Planungen des Finanzministeriums als „aktuariell durchaus nachvollziehbar“ bezeichnete.

Das Handelsblatt sah im Vorstoß des Ministeriums gar ein politisches Manöver. Dem Bürger werde vor der Bundestagswahl im nächsten Jahr der Eindruck vermittelt, dass sich die Regierung für die Stabilität ihres Lieblingssparvertrags einsetze. Die Politik schütze auf diese Weise zwar Bestandskunden mit ihren Altgarantien von bis zu vier Prozent, agiere aber gegen das Interesse der Neukunden. Der Widerstand von Versicherern, Aktuaren und Verbraucherschützern zeige, dass ein solcher Schnellschuss eigentlich unnötig sei, so die Kritik der Autoren. Folglich verbleibt in der Öffentlichkeit die Erkenntnis, dass die Versicherer für eine gewisse Zeit durchaus mit einem höheren Zins zurechtgekommen wären.

Auch die Verbraucherschützer zweifeln an der Sinnhaftigkeit der Maßnahme. Eine weitere Senkung des Höchstrechnungszinses dürfte nach Ansicht von Axel Kleinlein, dem Vorstand des Bundes der Versicherten (BdV), lediglich zu einer weiteren Schwächung der Garantien führen, ohne dass dies einen echten Effekt auf die Stabilität der Unternehmen habe. Schwerer als der Garantiezins für Neuverträge belasteten die gesetzlichen Vorgaben zur Bildung der Zinszusatzreserve. Kleinlein befürchtet zudem, dass die Einsparungen durch den anfallenden Aufwand für die Umstellung auf den neuen Zins aufgezehrt werden könnten.

Lebensversicherer sehen massiven Handlungsbedarf bei ihrer Kalkulation

Die Frankfurter Allgemeine Zeitung prognostizierte, dass immer mehr Unternehmen gerade nach der Zinssenkung Schwierigkeiten haben dürften, profitabel Lebens- und Rentenversicherungen anzubieten. Für Versicherer werde es deutlich schwieriger, in Neuverträgen einen Beitragserhalt zu garantieren, bestätigte Manfred Bauer, Produktvorstand des Finanzdienstleisters MLP. Als Folge der Zinssenkung müssten die Anbieter die Mindestlaufzeiten deutlich verlängern und somit das Produktangebot nicht nur für Ältere, sondern bereits für viele Kunden um die 40 wesentlich einschränken. Der Hintergrund: Der Garantiezins und die Überschussbeteiligungen werden nur auf den Sparanteil einer Police angerechnet, der nach Vertriebs- und Verwaltungskosten verbleibt. Je höher diese ausfallen, desto höher müsste der Garantiezins sein, um mindestens eine Auszahlung der gezahlten Beiträge sicherzustellen, zu der sich die Versicherer beispielsweise bei der Riester-Rente und der betrieblichen Altersversorgung (bAV) verpflichten.

MLP-Vorstand Bauer verwies in diesem Zusammenhang auf die Tatsache, dass es selbst bei einem Garantiezins von 1,25 Prozent den wenigsten Versicherern gelungen sei, bereits nach 15 Jahren eine solche Garantie zu erwirtschaften. Sparer müssten bei kurzen Laufzeiten schon jetzt mit negativen garantierten Renditen rechnen, warnte das Handelsblatt und berief sich dabei auf eine Studie des Analysehauses Morgen & Morgen. Demnach fielen bei Policen mit einer Laufzeit von zehn Jahren im Schnitt rund zwei Prozent für

die Verwaltung und fast fünf Prozent für den Vertrieb an.

Auch die Versicherer selber schlugen Alarm. Zum 1. Januar werde man es nicht schaffen, Riester-Verträge mit dem neuen Garantiezins anzubieten, ist sich Uwe Laue, Vorstandsvorsitzender der Debeka, sicher. Man müsse noch an den Kostenquoten schrauben, um den Kapitalerhalt sicherzustellen. Die Verwaltungskosten der Debeka lägen mit 1,4 Prozent der Beitragseinnahmen bereits auf einem so niedrigen Niveau, dass sie kaum noch gesenkt werden könnten. Eine weitere Reduzierung der Abschlusskosten hingegen ist nach Laues Einschätzung zwar möglich, dürfte aber langwierige Verhandlungen mit den Vertrieben und immenses Konfliktpotenzial bedeuten. Die Vertriebe seien bereits durch neue Vergütungsmodelle belastet worden – der Gesetzgeber hatte im Rahmen des Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) die kalkulatorischen Abschlusskosten auf 2,5 Prozent der Beitragssumme gesenkt. 2015 zahlten die Kunden der Lebensversicherer nach Angaben der Süddeutschen Zeitung immer noch 7,1 Mrd. Euro an Provisionen für Vertreter und Makler. Dass diese Summe binnen Jahresfrist branchenweit schon um eine halbe Milliarde Euro gesenkt wurde, ist in den Augen des GDV-Präsidenten Alexander Erdland lediglich „der Anfang“, berichtete die Börsen-Zeitung Anfang April von der GDV-Jahreskonferenz.

Garantiezinssenkung facht Riester-Debatte an

Die Senkung des Garantiezinses trifft die Assekuranz zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt. Im Rahmen der aktuellen Rentendebatte im Vorfeld der Bundestagswahl im kommenden Jahr mehren

sich auch in den Reihen der Politik erhebliche Zweifel am Erfolg der Riester-Rente. Bei Verbraucherschützern und Branchenkritikern hatte das staatlich geförderte private Vorsorgekonzept schon kurz nach seiner Einführung keinen leichten Stand mehr. CSU-Chef Horst Seehofer bezeichnete die Riester-Rente kürzlich sogar als grundsätzlich gescheitert und stellte öffentlichen Abwicklung in den Raum.

Die Tatsache, dass die Riester-Rente auf dem Garantiedanken basiert, habe die Versicherungswirtschaft begünstigt, da sie es seit jeher verstanden habe, Produkte mit Garantien anzubieten, schrieb die Frankfurter Allgemeine Zeitung. So sei es ihr leichter gefallen als Fondsgesellschaften oder Banken, die finanziellen Risiken einer höheren Lebenserwartung mit Hilfe von Garantiezusagen abzusichern. Die Kehrseite dieses Erfolges – von 16 Millionen Riester-Verträgen entfallen derzeit 11 Millionen auf die Versicherer – zeigt sich nach Ansicht von Journalisten und Verbraucherschützern in der jetzigen Kapitalmarktlage. Klaus Müller, Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverbands (VZBV) kritisierte im Interview mit dem Tagesspiegel, Riester-Produkte seien oft zu teuer und zu wenig renditeträchtig. Zudem sei nicht klar, ob die Verbraucher wirklich von den staatlichen Zuschüssen profitierten, oder ob diese überwiegend in den Kassen der Produkthanbieter landeten. Dass Kritik dieser Art von einer erneuten Senkung des Garantiezinses und einer zunehmenden Kostensensibilität befeuert wird, erscheint offensichtlich.

Garantien: Wertlos für die Kunden

Durch die angekündigte Zinssenkung sind die Garantien aus Kundensicht nahezu wertlos geworden, so der Tenor in den Medien. Die Frankfurter Allgemeine Zeitung erinnerte an die Verkaufsoffensiven, die es in früheren Jahren regelmäßig gab, nachdem das Finanzministerium eine Senkung des Garantiezinses angekündigt hatte. Doch bereits vor dem jüngsten Zinsschritt von 1,75 auf 1,25 Prozent im Januar 2015 sei diese „Jahresendrally“ weitgehend ausgeblieben. Schon damals habe man die Garantien so stark entwertet, dass diese für den Kunden einen kaum noch erkennbaren Nutzen hatten. Nach Ansicht der Wirtschaftswoche ist der Garantiezins ohnehin nur noch „reine Folklore“. Die Garantie verbreite bei Anlegern als Wort zwar ein Wohlgefühl, sei aber im Falle einer Schieflage des Anbieters tatsächlich „nicht in Stein gemeißelt“.

Im Gegensatz zur Berichterstattung anlässlich früherer Zinssenkungen befassten sich die Medien zuletzt verstärkt mit den negativen Aspekten von Garantien. Unter Verbrauchern spreche sich allmählich herum, dass diese auch Folgekosten haben, beobachtete die Frankfurter Allgemeine Zeitung. Paradoxerweise müssten die Anbieter in Zeiten des Nullzinses einen noch größeren Teil der Beiträge in zinsarme Rentenpapiere investieren. Auf diese Weise gehe immer mehr Spielraum verloren, in renditereichere Titel zu investieren.

Die Frage, ob Kunden bis Jahresende noch eine Police abschließen sollten, wird daher sowohl von den Anbietern als auch von Verbraucherschützern nahezu durchgehend verneint. Rita Reichard von der Verbraucherzentrale Nordrhein-

Westfalen ist der Ansicht, schon der noch geltende Wert von 1,25 Prozent sei zu unattraktiv, um als Verkaufsargument zu dienen. Die Allianz bietet klassische Policen zwar noch an, will aber angesichts höherer Rendite-Chancen bei anderen Vorsorgekonzepten nicht mehr aktiv zum Kauf raten. Eigenen Angaben zufolge entscheiden sich aktuell ohnehin neun von zehn Allianz-Kunden zu Vorsorgekonzepten mit neuen Garantien. Die traditionelle Police sei für Kunden nicht mehr das Produkt der ersten Wahl, heißt es auch bei der Axa.

Alternativen können (noch) nicht überzeugen

Verbraucherschützer betrachten die neuartigen Produkte ohne Garantiezins, bei denen die Versicherer in der Kapitalanlage mehr variieren und in risikoreichere Fonds oder Aktien investieren können, jedoch mit Skepsis. Die Bedingungen seien für Kunden oft noch schwerer verständlich als die der klassischen Policen, kritisierte Verbraucherschützerin Reichard in der Süddeutschen Zeitung. Vor allem die mangelnde Vergleichbarkeit der Produkte steht in der Kritik. Der Höchstrechnungszins sei dagegen eine Art Leitplanke gewesen und brachte eine gewisse Sicherheit, erläuterte BdV-Vorstand Kleinlein gegenüber der Deutschen Presseagentur.

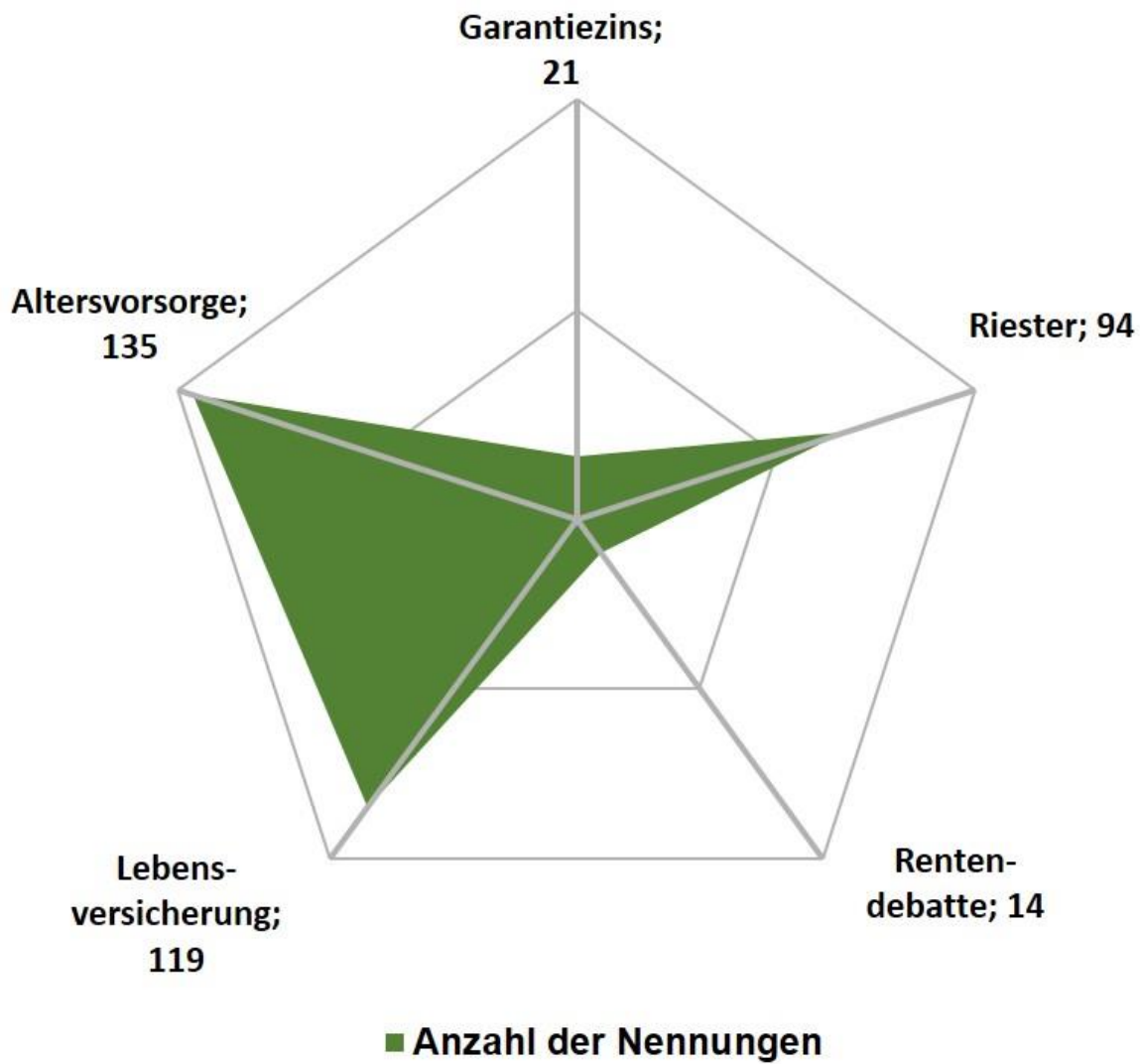
In den Fokus der Medien rücken in diesem Kontext Indexpolicen, die einerseits durch die zugesicherte Rückzahlung der Beiträge ein Mindestmaß an Sicherheit bieten, aber andererseits höhere Renditechancen durch die Teilnahme an einem Aktienindex ermöglichen sollen. Die Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung kritisierte in einer umfangreichen Produktanalyse neben der

hohen Komplexität und der auch hier herrschenden unzureichenden Vergleichbarkeit der Produkte, dass der Kunde in guten Börsenjahren nur begrenzt von der Wertentwicklung des entsprechenden Indexes profitiert. Die Renditen würden vom Anbieter entweder durch eine monatliche Obergrenze oder durch eine festgelegte Partizipationsquote gedeckelt. Das Fazit: Da monatliche Verluste vollständig den nach oben hin begrenzten monatlichen Gewinnen gegenübergestellt werden, falle die Rendite grundsätzlich niedriger aus als etwa bei einem Fonds, der den Index abbildet. Verbraucherschützer stören sich zudem an der Tatsache, dass die Deckelung vom Anbieter jährlich neu festgelegt werden kann, ohne dass der Kunde darauf Einfluss hat.

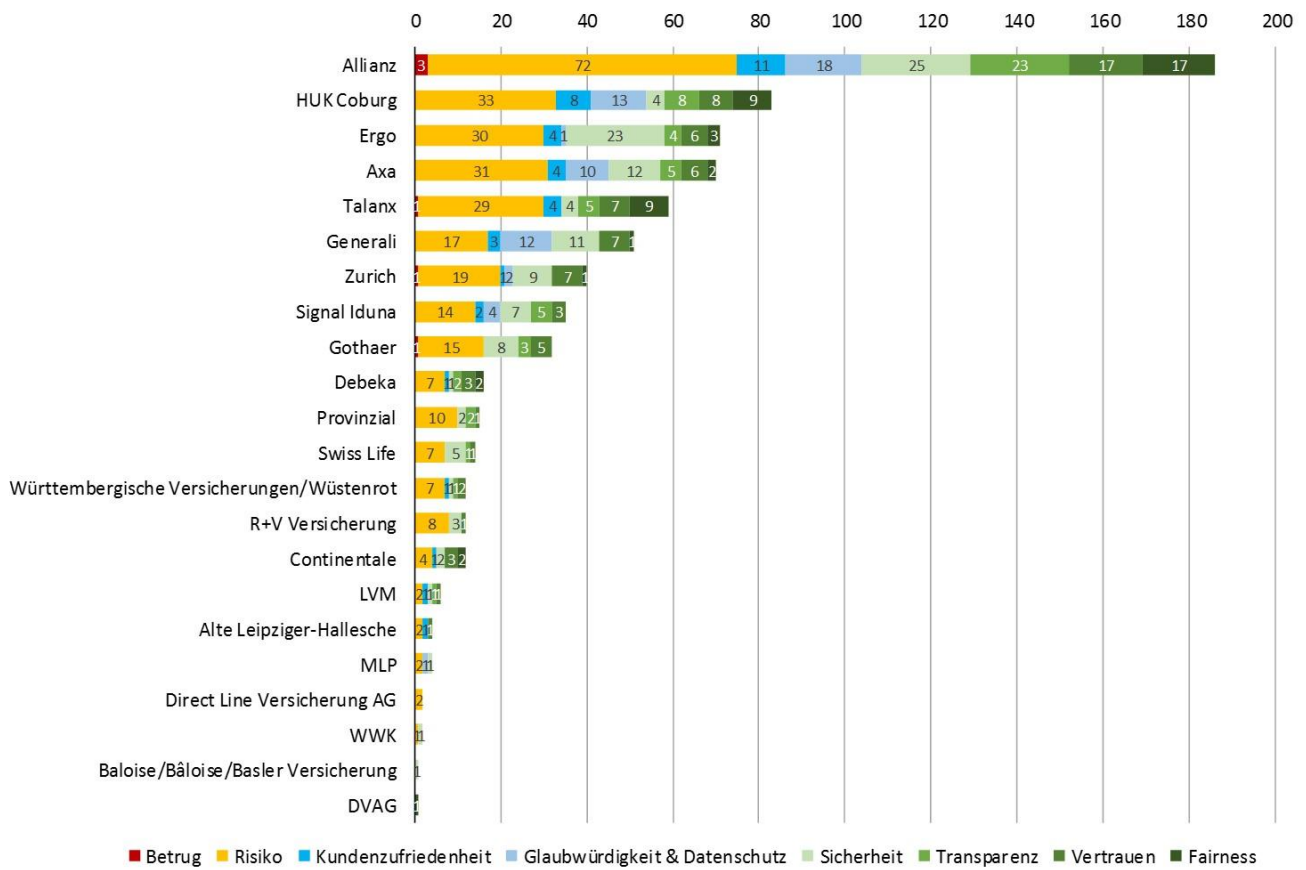
Ob ein Versicherer künftig noch klassische Lebensversicherungsprodukte anbietet will beziehungsweise kann, ist nach Ansicht von Reiner Will, Geschäftsführer der Ratingagentur Assekurata, längst nicht mehr nur eine unternehmensstrategische Frage. Nach dem geplanten Rückzug vieler Anbieter, beispielsweise der Generali oder

der Ergo, aus dem Geschäft mit Garantieprodukten hätten zuletzt selbst traditionelle Marktteilnehmer wie die Debeka und die Alte Leipziger alternative Garantiekonzepte auf den Markt gebracht. Solche Produkte müssten gezwungenermaßen nun auch solche Anbieter ins Programm nehmen, die keine Möglichkeiten mehr sehen, die Kosten in der zur Verfügung stehenden Zeit weiter zu reduzieren, so Will. In jedem Fall drohe den Anbietern eine „Harakiri-Kalkulation“ neuer Tarife, kommentierte das Handelsblatt. Das prognostizierte Ausscheiden einer ganzen Reihe von schwächeren Anbietern dürfte im Bereich der Riester-Rente indes auch positive Effekte haben. Debeka-Vorstand Roland Weber glaubt, dies könne langfristig zu einem besseren Ansehen der Riester-Rente führen.

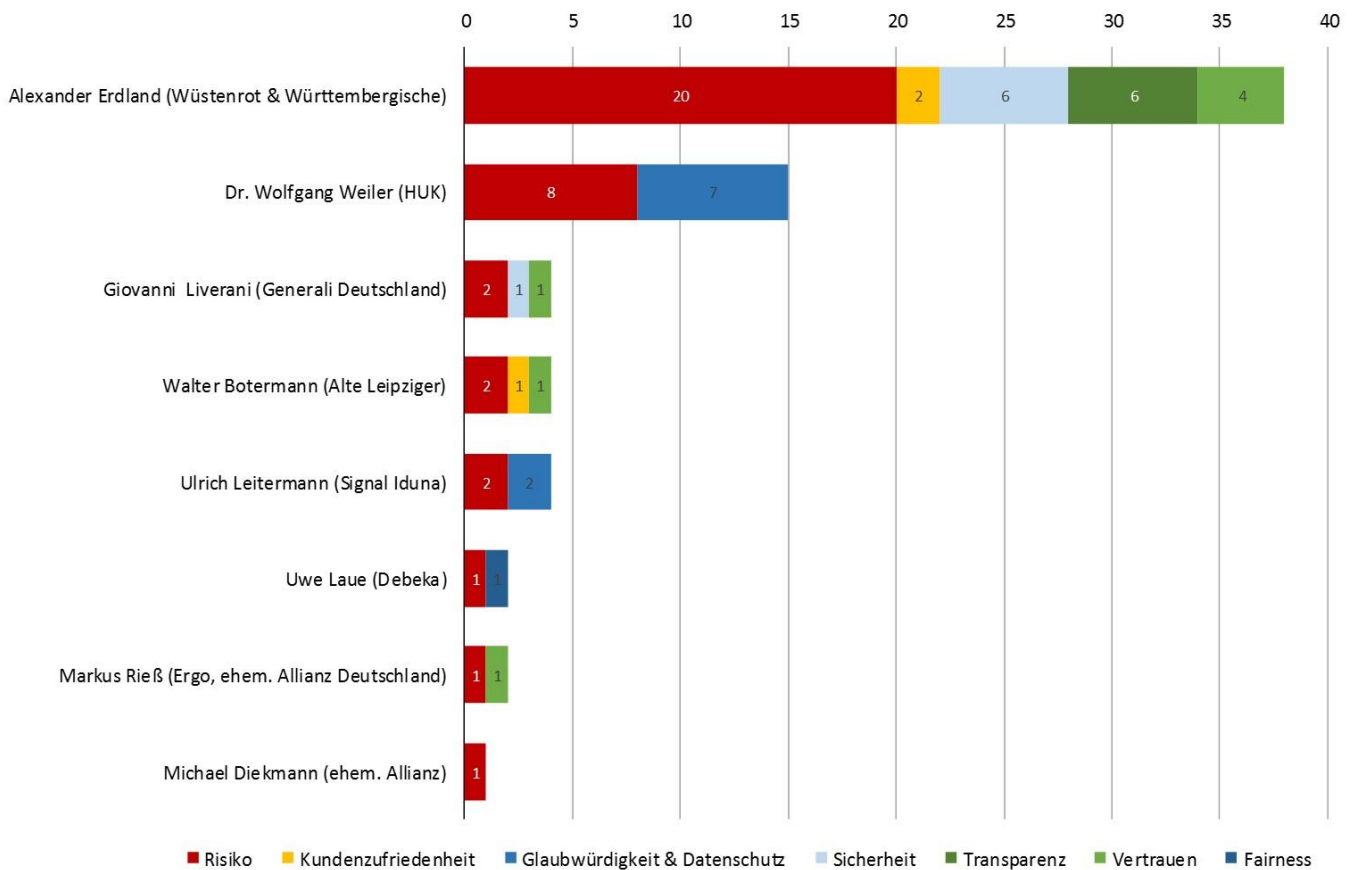
❖ **Christian Bellmann** ist Analyst bei dem Medienanalyse-Unternehmen **pressrelations aus Düsseldorf**. *pressrelations* erstellt exklusiv für den **Versicherungsmonitor** einmal im Monat eine Medienanalyse.



Die meistdiskutierten Versicherungsthemen in der Presselandschaft. Altersvorsorge, Lebensversicherung und Riester liegen an der Spitze. ©pressrelations



Die meistgenannten deutschen Versicherer und die Themen, mit denen sie in Verbindung gebracht wurden. ©pressrelations



Die Vorstandschef deutscher Versicherer, die zuletzt am häufigsten in den Medien auftauchten, im Zusammenhang mit den Attributen, mit denen sie verbunden werden. ©pressrelations

**pressrelations GmbH
Düsseldorf**

Klosterstraße 112
40211 Düsseldorf
Tel.: 0211 1752077-0
Fax: 0211 1752077-41

www.pressrelations.de
mail@pressrelations.de

**pressrelations GmbH
Berlin**

Marktstraße 8
10317 Berlin
Tel.: 030 2000775-21
Fax: 030 2000775-52

www.pressrelations.de
mail@pressrelations.de

pressrelations
schneller mehr wissen