

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
LVRG – Was Verbraucher jetzt wissen sollten	Seite 5
Garantiesicherung in der Lebensversicherung	Seite 6
Die leistungsstärksten Lebensversicherer	Seite 7
Uniq und Raiffeisen: Klassik Neu	Seite 9
Funktionsweise von Indexprodukten	Seite 10
Interview mit Klaus G. Leyh, Vorstandsmitglied Versicherungskammer Bayern, Vertrieb und Marketing	Seite 12

Kurzmeldungen

Die Substanzkraftquote: Auf der Suche nach geeigneten **Kennzahlen**, um die **Qualität von Lebensversicherern** zu beurteilen, sind der Kreativität bekanntlich keine Grenzen gesetzt. So werben bspw. einige Unternehmen mit der sog. **Substanzkraftquote**. Dabei wird die **Summe aus dem doppelten Eigenkapital um die freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung erhöht und diese Summe durch die Deckungsrückstellung dividiert**. Die Idee ist sicher nicht abwegig. Aber wie so häufig, wenn nach besonders einfachen Lösungen gesucht wird, steckt die Tücke im Detail. Bei Versicherern mit einem **hohen Anteil an Risikoversicherungen (z. B. eine Hannoversche Leben)** ist die Deckungsrückstellung definitionsgemäß geringer, als bei Unternehmen mit hohem Anteil an Kapital- und / oder Rentenversicherungen. Zudem ist die **Bildung von Eigenkapital teuer**. Nicht von ungefähr gilt daher bei der Eigenkapitalquote die Regel „Je höher desto besser“ nur eingeschränkt.

Beitrittsalter bei Riester sinkt: Als Folge der **Absenkung des Rechnungszinses auf 1,25%** ab dem **1.1.2015** haben einige Anbieter bereits angekündigt, **das maximale Eintrittsalter bei Riester-Verträgen abzusenken**. Bei **ERGO** sinkt es von 56 auf 50, bei der **Cosmos** von 54 auf 50 und bei der **Öffentlichen Braunschweig** ebenfalls von 56 auf 50 Jahre. Hintergrund ist, dass es bei einem Sinken des Garantiezinses immer schwieriger wird, die vom Gesetzgeber geforderte Beitragsgarantie zum Rentenbeginn darstellen zu können. Auch andere Anbieter denken über einen solchen Schritt nach, bspw. **Debeka, Generali, Nürnberger und SV Leben**. Eine Absenkung des Beitrittsalters haben bspw. **AachenMünchener, Allianz, Versicherungskammer Bayern und HDI** bereits ausgeschlossen.

Weniger Lebensversicherer: Am **6.10.2014** wurde die **Verschmelzung der mamax Lebensversicherung AG auf die Continentale Lebensversicherung AG im Handelsregister** eingetragen. Die **mamax** gehörte mit Prämieinnahmen in Höhe von lediglich knapp 20 Mio. Euro im Jahre 2012 zu den kleinen deutschen Lebensversicherern. Den größten Teil des Neugeschäfts vermittelten in den letzten Jahren **die selbstständigen AgenturPartner der Mannheimer Versicherungsgruppe**.

LVRG for Beginners: Es ist immer wieder erstaunlich, **mit welcher Penetranz im Zusammenhang mit dem LVRG Halbwahrheiten verbreitet werden**. Kürzlich hat sich in einer **Zeitschrift** selbst ein **Rechtsanwalt** auf sehr fragwürdige Weise geäußert. In seinem Beitrag heißt es u. a.: **„Es sieht vor, dass Abschluss- und Verwaltungskosten für ein Versicherungsprodukt gesenkt werden.“** Das mag zwar die Intention des Gesetzgebers gewesen sein, im Gesetz selber finden sich aber gerade keine dies bzgl. Regelungen. An anderer Stelle liest man: **„Der VN sollte darauf hingewiesen werden, dass die Beteiligung an den Bewertungsreserven gesenkt wird.“** Auch dies ist nach unserer Einschätzung nicht zwingend zutreffend. Die Gesetzesänderung betrifft zunächst mal nur Bewertungsreserven in festverzinslichen Papieren, die i. d. R. ohnehin eher theoretischen Charakter haben. Zudem geht es primär um Ausschüttungen an vorzeitig ausscheidende Kunden. Schließlich ist eine Senkung der Bewertungsreserven keinesfalls Bestandteil des Gesetzes. Das **LVRG** ist für den Vertrieb ohnehin schon **komplex genug**, umso mehr würde man sich von kompetenter Seite auch eine im Detail korrekte Darstellung wünschen und keine Aussagen, die noch mehr zur Verwirrung beitragen.

Schützt uns endlich vor den Verbraucherschützern: In der **FAZ vom 21.10.2014** hat sich mit **Kerstin Becker-Eiselen** mal wieder eine Vertreterin einer **Verbraucherzentrale** dazu geäußert, ob sich **Lebensversicherungen noch lohnen**. Zunächst mal fällt auf, dass in ihrem Statement offensichtlich die **Kapitallebensversicherung und Rentenversicherungen in einen Topf** geworfen werden. Im ersten Satz ist zu lesen *„ist die Kapitallebensversicherung weder fürs Sparen geeignet, noch bietet sie Versicherungsnehmern im Todesfall die Absicherung, die eigentlich notwendig wäre.“* Im letzten Absatz ist dann die Rede von einer Rentenzahlung. Dabei bemängelt **Frau Becker-Eiselen**, dass das angesparte Geld nach Rentenbeginn auf 23 Jahre und mehr verteilt wird. Wer nicht so alt wird, habe ein schlechtes Geschäft gemacht. Als **Alternative zur Lebensversicherung** werden einmal mehr *„klassische Sparformen wie Bank- und Fondssparpläne“* empfohlen. Hier hat dann derjenige ein schlechtes Geschäft gemacht, der alt wird und am Ende seines Sparplans noch ein bisschen Leben übrig hat. Es ist schon auffällig, dass sich vor allem diejenigen immer wieder weit aus dem Fenster lehnen, **die völlig unverdächtig sind, wenn es darum geht, für evtl. eigene Falschberatung haftbar gemacht werden zu können**.

Provisionsverbot in den Niederlanden verpufft: Seit Anfang des Jahres 2012 gilt in den **Niederlanden für Lebensversicherungen ein Provisionsverbot**. Seitdem dürfen **niederländische Versicherungsgesellschaften** keine Provisionen mehr zahlen und **Makler bzw. Vermittler** keine Provisionen mehr annehmen. **Die Beratung erfolgt nur noch auf Honorarbasis**. Ein Versicherungsmakler hat hierzu einen Stundensatz in Höhe von 125 Euro (zzgl. MWSt.) genannt. Wer jedoch erwartet hatte, dass durch das Provisionsverbot die Prämien sinken würden, sieht sich nun getäuscht. Das Beitragsniveau ist weitestgehend unverändert geblieben und **die Kunden bezahlen neben den unveränderten Prämien nun zusätzlich ein Honorar** zzgl. MWSt. Die Anzahl an Maklern ist von ehemals ca. 12.000 auf noch etwa 4.000 zurück gegangen. Bei den Beratern für betriebliche Altersvorsorge war der Aderlass noch größer, hier sind es noch etwa 600 von ehemals 6.000. Zudem können sich viele Bürger eine Beratung gar nicht mehr leisten. Dies trifft unglücklicherweise vor allem diejenigen, die in finanziellen Angelegenheiten ohnehin weniger bewandert sind.

Schinnenburg zur Senkung des Höchstzillmersatzes: In der aktuellen **Ausgabe Nr. 12 Dezember 2014 von Cash**, äußerte sich **Stephan Schinnenburg, Vorstand der ERGO Beratung und Vertrieb AG**, in einem Interview u. a. zum **Lebensversicherungsreformgesetz** und der bevorstehenden **Absenkung des Höchstzillmersatzes**: *„Das Lebensversicherungsreformgesetz schreibt die Senkung des Zillmersatzes von 40 auf 25 Promille vor, was wir selbstverständlich zum 1.1.2015 umsetzen wollen. Das Gesetz sagt nicht direkt etwas zur Provisionshöhe, dennoch wollen wir die Auswirkungen auf die Provision prüfen. Wir wollen bis spätestens zur Einführung eines neuen Vergütungssystems 2018 auf das LVRG reagieren. ... Im Kern geht es dabei um eine veränderte Verteilung der Abschluss- und Bestandsprovision. Wenn ein Lebensversicherungsvertrag bis zum vorgesehenen Laufzeitende besteht, gleicht eine höhere Bestandsprovision eine geringere Abschlussprovision aus.“* Die heutigen flexiblen Produkte erfordern seiner Meinung nach eine neue Qualität der Beratung im gesamten Verlauf einer Versicherung, die entsprechend zu honorieren sei.

IMPRESSUM:

infinma news 10 / 2014

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 22

50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79

E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:

Marc C. Glissmann

Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

LVRG – Was Verbraucher jetzt wissen sollten

Eines der zahlreichen **Verbraucherportale im Internet** hat sich kürzlich u. a. mit den Auswirkungen des LVRG beschäftigt. Im Zusammenhang mit der Berufsunfähigkeitsversicherung wurden dort einige bemerkenswerte „Fakten“ zusammen getragen.

So heißt es u. a. *„Der sog. Garantiezins sinkt auf historischen Tiefstand von 1,25%“*. Soweit so gut; der folgende Satz führt dann schon zu einigen Irritationen: *„Deshalb erwirtschaften die Versicherungen weniger Geld am Kapitalmarkt.“* Diese **Umkehrung der tatsächlichen Kausalität** entbehrt nicht einer gewissen Phantasie und Kreativität. In Wirklichkeit ist es natürlich so, dass die von den Politikern in Europa seit Jahren zu Lasten der Bürger gemachte Niedrigzinspolitik die festverzinslichen Anlagemöglichkeiten am Kapitalmarkt immer weniger lukrativ gemacht hat. In Folge der immer weiter sinkenden Renditen für Wertpapiere und Anleihen hat dann letztendlich der Gesetzgeber auch den Garantiezins in der Lebensversicherung erneut abgesenkt. Dieser Garantiezins hat aber zunächst nichts damit zu tun, wie viel Geld ein Unternehmen am Kapitalmarkt verdienen kann.

Die nächsten „Fakten“ lauten dann: *„Versicherungen müssen Kunden mit 90% an Risikogewinnen beteiligen (bisher 75%).“* und *„Diesen Verlust müssen die Versicherungen durch steigende Beiträge ausgleichen.“* In der Betriebswirtschaftslehre ist nach unseren Erkenntnissen derzeit keine Theorie bekannt, bei der die Beteiligung an Gewinnen als Verlust bezeichnet wird. Allenfalls könnte man konstatieren, dass die Versicherer zukünftig einen geringeren Anteil der Gewinne einbehalten dürfen.

Aber gerade in der BU ist auch diese These mit einer gewissen Vorsicht zu genießen. Gerade der Preiskampf um die guten Risiken, der in den letzten Jahren zu beobachten war, dürfte dazu geführt haben, dass schon bisher viele Anbieter mehr als die gesetzlich vorgeschriebenen 75% der Risikogewinne ausgeschüttet haben, um auf diese Weise konkurrenzfähige Nettoprämien darstellen zu können. **Ein kausaler Zusammenhang zwischen einer höheren Gewinnausschüttung und steigenden Beiträgen besteht zunächst nicht.** Vielmehr ist auch in der **Berufsunfähigkeitsversicherung der sinkende Garantiezins der Hauptgrund für evtl. im nächsten Jahr steigende Beiträge.**

Interessant ist sicher auch, dass man auf der gleichen Portalseite einen **Online-Rechner für BU-Versicherungen** findet. Es werden lediglich sechs Eingabeparameter abgefragt: Geschlecht, Geburtsdatum, Höhe der gewünschten BU-Rente, Endalter für die BU-Versicherung, Grad der körperlichen Tätigkeit und Akademikerstatus. Aus diesen minimalen Angaben werden dann tatsächlich Prämienangaben generiert und der Anwender erhält eine Information wie „42 Tarife, ab 16,11 Euro“. Es ist schon erstaunlich, dass keinerlei Angaben zum Beruf erforderlich sind. Dafür ist seit Einführung der Unisex-Tarife eigentlich das Geschlecht entbehrlich, wenn es um die Tarifierung geht. Die Ergebnisse aus einem solchen Online-Rechner dürften in der Praxis relativ wenig mit den Prämien zu tun haben, die bei einer „richtigen“ und vollständigen Tarifierung zum Tragen kommen.

Derartige Teil- und Unwahrheiten sind sicher ein Grund dafür, warum die Rufe nach einem Schutz vor Verbraucherschützern immer lauter werden.

Garantiesicherung in der Lebensversicherung

Rechtzeitig zum erhofften Jahresendgeschäft in der Lebensversicherung haben einige Anbieter darüber informiert, dass Ihren Kunden unter bestimmten Voraussetzungen **dauerhaft die bei Vertragsabschluss verwendeten Rechnungsgrundlagen erhalten** bleiben.

Diese Information finden Sie bei der **Continentale Lebensversicherung AG**:

» **Aber das gilt längst nicht immer:** Denn bei vielen Verträgen erfolgen zukünftige Anpassungen wie z.B. Beitragsdynamik, Nachversicherungen und Sonderzahlungen dann zu den jeweils aktuellen Rechnungsgrundlagen und damit möglicherweise zu ungünstigeren Bedingungen.

» **Unsere zukunftsichere Lösung:** der Garantiezins-Retter sichert Ihren Kunden den attraktiven Garantiezins von 1,75% p.a. über die gesamte Vertragslaufzeit. Auch für die Beitragsdynamik sowie zukünftige individuelle Beitragserhöhungen, Nachversicherungen und Sonderzahlungen. Denn hierfür gelten bedingungsgemäß* immer die ursprünglich vereinbarten Rechnungsgrundlagen – das ist einzigartig im Markt!

Noch bis zum **31.12.2014** entscheiden und immer wieder vom **Garantiezins-Retter** profitieren!

Auch die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** garantiert Ihren Kunden die Beibehaltung der Rechnungsgrundlagen des Vertragsabschlusses. Dies gilt bspw. auch bei Vorziehen oder Hinausschieben des Rentenbeginns.

Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** hat für Ihre Kunden sogar eine Art Zertifikat entwickelt.

Gelten die bei Vertragsabschluss gültigen Rechnungsgrundlagen bedingungsgemäß uneingeschränkt auch für die Verrentung...		
	ALTE LEIPZIGER	Pfefferminzia
Tarifname	RentAL	
Tarifbezeichnung	RV10, RV25, RV30	
Stand der Versicherungsbedingungen	01/2014	
...von Dynamikbeiträgen?	ja	nein*
...von Zuzahlungen?	ja	nein*
... der laufenden Überschussbeteiligung vor Rentenbeginn?	ja	nein*
... der laufenden Überschussbeteiligung nach Rentenbeginn?	ja	nein*
... des Schlussüberschussanteils der Beteiligung an den Bewertungsreserven?	ja	nein*
... bei Vorziehen oder Hinausschieben des Rentenbeginns?	ja	Vorziehen: ja Hinausschieben: nein

* Anpassungsvorbehalt

Die Stuttgarter

Mehr-ist-fair-Garantie 2014.

Für alle Policierungen zwischen 15.08.2014 - 31.12.2014

Ab dem 01.01.2015 sinkt der gesetzliche Garantiezins für neu abzuschließende Lebensversicherungen auf 1,25%. Wer sich den höheren Garantiezins von 1,75% sichern möchte, muss seinen Vertrag bis zum 31.12.2014 abschließen.

Als kundenorientiertes Unternehmen bietet Die Stuttgarter Lebensversicherung a. G. ihren Kunden zu Lebensversicherungen, die bis zu dem oben genannten Zeitpunkt abgeschlossen werden, in den folgenden Fällen auch zukünftig den aktuellen Garantiezins von 1,75%. Diese Regelung gilt für:

- Vereinbarte Beitragsdynamik (Zuwachsprogramm)
- Zuzahlungen
- Beitragserhöhungen in der bAV und der RlesterRente

Die Voraussetzungen finden Sie auf Seite 2.


Frank Karsten
Vorstand


Dr. Guido Bader
Vorstand


Ralf Berndt
Vorstand

Die leistungsstärksten Lebensversicherer

In der **Ausgabe 45** vom **3.11.2014** hat die **WirtschaftsWoche** zum nunmehr **18. Mal ein Rating deutscher Lebensversicherer** veröffentlicht. „Erfinder“ des Ratings ist der **Wiener Finanzwissenschaftler Prof. Jörg Finsinger**.

Auch dieses Rating macht deutlich, wie schwer es ist, Lebensversicherungsunternehmen bzgl. ihrer Qualität beurteilen zu wollen. Natürlich könnte man bspw. die Frage stellen, ob ein Externer überhaupt in der Lage sein kann, dass sog. „frei verfügbare Kapital“ zu berechnen, das zur Prognostizierung der zukünftigen Kapitalverzinsung benötigt wird. Aber wie bei vielen anderen Verfahren auch, so erzeugt schon ein erster Blick auf die Ergebnisliste zahlreiche Fragezeichen.

So ist bspw. die **Zurich Deutscher Herold** in der Liste rot hinterlegt. Dazu liest man in der Überschrift der betreffenden Spalte folgende Erläuterung: „*Neugeschäft eingestellt, rot markiert*“). Eine Einstellung des Neugeschäfts der **Zurich Deutscher Herold** ist uns bisher nicht bekannt. Sollte mit dieser Markierung darauf hingewiesen werden, dass die **Zurich** inzwischen im „echten“ Neugeschäft keine konventionellen Tarife mehr anbietet, dann müsste daraus zwangsläufig der Schluss gezogen werden, dass das Rating nur für die Versicherer wirklich aussagefähig ist, die eben gerade überwiegend konventionelles Geschäft betreiben. Somit wäre das Ergebnis für Gesellschaften wie die **Aachen-Münchener oder HDI** wenig belastbar, da die Unternehmen im Neugeschäft überwiegend Fondspolice vertreiben.

Wenn die Hauptaussage des Ratings darin bestehen soll, eine „*Leistungsfähigkeit für den Kunden*“ abzubilden, die zudem noch auf eine Nachkommastelle genau berechnet wird, dann stellt sich die Frage nach der **Sinnhaftigkeit der Umrechnung dieser Leistungsfähigkeit in Sterne**. Oder anders gefragt: **Ist eine Leistungsfähigkeit von 33,6% wirklich genau so fünf Sterne wert wie eine Leistungsfähigkeit von 268,8%?** Auf einer Skala von 1 bis 5 Sternen liegt die Mitte (= der Durchschnitt) bei 2,5 Sternen. Warum werden für angeblich unterdurchschnittliche Leistungen dennoch 3 Sterne vergeben?

Ohne einem Versicherer wie der **Mecklenburgischen** zu nahe treten zu wollen, darf man sicher einmal kritisch anmerken, ob deren Leistungsfähigkeit wirklich um mehr als 60%-Punkte höher einzuschätzen ist, als die einer **Allianz**. **Im Übrigen ist es ohnehin auffällig, dass viele kleine und sehr kleine Gesellschaften in dem Rating besonders gut abschneiden**. Gemessen an den Prämieinnahmen gehören von den Fünf-Sterne-Versicherern bspw. die **Mecklenburgische, die WGV, die Nürnberger Beamten, die Süddeutsche, die oeco Capital, die Landeslebenshilfe oder die VHV** sicher nicht zu den allerwichtigsten Anbietern am Lebensversicherungsmarkt. Möglicherweise liegt es ja an der Konstruktion des Bewertungsverfahrens, dass kleine Unternehmen eher gut abschneiden können.

Für die **Alte Leipziger** wird für den Durchschnitt der Jahre 2007 bis 2013 eine **Ausschüttungsquote** in Höhe von 83,4% genannt. In der Fußnote zur Ausschüttungsquote heißt es: „*Anteil der Gesamt-*

überschüsse, den der Versicherer an Kunden ausschüttet“. Die **Alte Leipziger** hat alleine im **Geschäftsjahr 2013 dem Eigenkapital 61,2 Mio. Euro** zugeführt und dadurch die Kapitalbasis des Unternehmens verbreitert. Derartige **Eigenkapitalstärkungen** finden aber gerade in der Ausschüttungsquote keine Berücksichtigung. Ist es aus Kundensicht aber wirklich schlechter zu bewerten, als eine sofortige Ausschüttung der Überschüsse? Andererseits wird für die **VHV** eine Ausschüttungsquote in Höhe von 100% genannt. Bei einem Blick in die Geschäftsberichte ist leicht zu erkennen, dass die Gesellschaften bspw. in den Jahren 2013 – 2011 jeweils ein **negatives Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit** ausgewiesen hat und **keinen Jahresüberschuss** generieren konnte. **Hier zeigt sich einmal mehr, dass Quoten alleine meist wenig aussagefähig sind.** Eine geringe Quote bezogen auf einen hohen Wert kann für einen Kunden durchaus günstiger sein, als eine hohe Quote auf einen geringen Wert.

Auffällig ist auch, dass das **WirtschaftsWoche-Rating** für den sog. „*Realistischen Zins auf Kapitalanlagen*“ eine sehr geringe Schwankungsbreite aufzeigt. Der „schlechteste“ Anbieter liegt hier bei 2,6%, der „beste“ bei 3,5%. Vergleicht man diese mit den tatsächlich von den Versicherern erwirtschafteten Kapitalerträgen, dann schwankt die laufende Durchschnittsverzinsung in 2013 zwischen 3,0% und 5,0% bei einem Marktdurchschnitt von 4,0%. Die Nettoverzinsung liefert Werte zwischen 3,5% und 5,9% (Mittelwert 4,7%) und das Spektrum der sog. vollständigen Nettoverzinsung, die auch die Veränderung der Bewertungsreserven berücksichtigt, reicht von -2,2% bis 12,2% (Mittelwert 1,0%). Mit anderen Worten: **Die Unterschiede zwischen den einzelnen Gesellschaften sind in der Praxis viel größer, als es das zugrundeliegende Modell der WirtschaftsWoche tatsächlich abbilden kann.** Zudem liegt der erwartete Zins insgesamt auf einem niedrigeren Niveau, als es den tatsächlich erwirtschafteten Erträgen entspricht.

Allerdings ist der Einfluss der verschiedenen Ratingkriterien auf das Gesamtergebnis ohnehin schwer nachvollziehbar. Mit dem niedrigsten aller ermittelten realistischen Zinssätze kann ein Anbieter dennoch 5 Sterne erreichen. Ein vergleichsweise hoher Zins von 3,2% schützt andererseits nicht vor der Abstrafung mit 1 Stern. Mit einer unterdurchschnittlichen Ausschüttungsquote von 78,7% lassen sich 5 Sterne erzielen. Eine weit überdurchschnittliche Ausschüttungsquote von 93,0% hingegen kann dennoch zu nur 1 Stern führen.

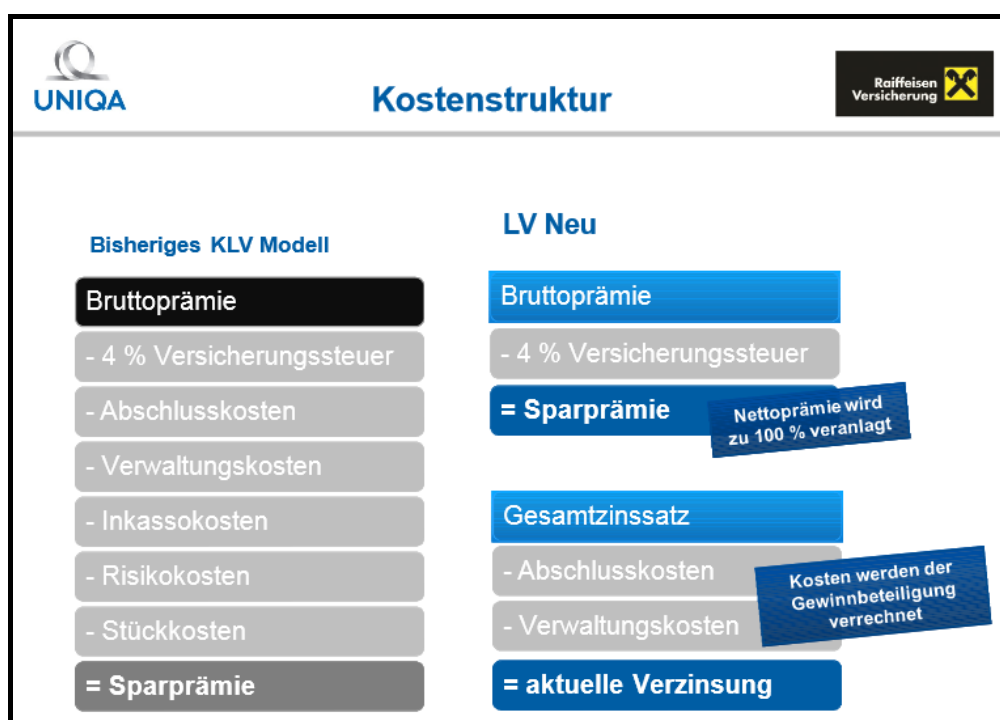
Seit der erstmaligen Veröffentlichung des **Finsinger-Ratings** ist zudem die sog. **Benchmark-Gesellschaft ein Hauptkritikpunkt.** Dabei handelt es sich um ein reines Rechenkonstrukt, das in der Realität so gerade nicht anzutreffen ist. Dazu heißt es: „*Die so berechnete Kennzahl orientiert sich am Durchschnitt der 25 wachstumsstärksten Versicherer unter den 50 größten Anbietern.*“ Einige Fragen in diesem Zusammenhang wären z. B.: Woran messe ich Wachstum? An den gebuchten Brutto-Beiträgen? Am Neugeschäft? An der Größe des Versicherungsbestandes? Warum werden überhaupt die wachstumsstärksten Versicherer genommen und nicht bspw. die Gesellschaften mit einer besonders hohen Eigenmittelquote, einer überdurchschnittlichen Verzinsung oder aber einer marktdurchschnittlichen Bestandsmischung aus konventionellen und fondsgebundenen Tarifen?

Uniqa und Raiffeisen: Klassik Neu

Die **UNIQA Österreich** und die **Raiffeisen Versicherung** haben die **Herabsetzung des Rechnungszinses in Österreich zum 1.1.2015** zum Anlass genommen, eine neue **Form der klassischen Lebensversicherung** einzuführen. „*Es ist Zeit, die Lebensversicherung neu zu denken und dem Kunden mehr Möglichkeiten zu geben, Absicherung mit fairen Kosten zu kombinieren. Zudem ist das Produkt nun wesentlich transparenter und einfach zu verstehen*“, begründet **Peter Eichler, Vorstand UNIQA Österreich und Raiffeisen Versicherung**, den Schritt.

Das Produkt „**Klassik Neu**“ bietet eine **100%-ige Garantie auf die Nettoprämie** und beinhaltet **keinen Rechnungszins**. „*Für die Kapitalveranlagung spielt das aber keine Rolle. Auch die neue Lebensversicherung wird im gleichen Deckungsstock wie die Gelder aus der alten Lebensversicherungswelt veranlagt.*“ Somit gibt es aktuell auch für das neue Produkt eine Gesamtverzinsung von rund drei Prozent ergänzte **Pekarek**.

Interessant an dem Produkt ist vor allem auch eine **neu gestaltete Kostenstruktur**. Die Kosten für Abschluss und Verwaltung werden nicht mehr aus den Prämien entnommen, sondern aus dem Vertragsguthaben:



Auf diese Weise fließt fast die gesamte Bruttoprämie in die Veranlagung. Die **Rendite des Produktes** ergibt sich somit aus der **Gesamtüberschussbeteiligung des Deckungsstocks abzgl. der Kosten**. Zuzahlungen sind ebenso möglich wie Kapitalentnahmen. Durch die **Umwandlung von Sparprämien in Risikoprämien** und umgekehrt kann ein **flexibler Ablebensschutz** dargestellt werden.

Funktionsweise von Indexprodukten

Inzwischen haben einige Versicherer als Antwort auf die anhaltende Niedrigzinsphase sog. **Indexprodukte** entwickelt. Dabei handelt es sich in aller Regel um **konventionelle Rentenversicherungen ohne Rechnungszins mit Brutto-Beitragsgarantie, bei der die anfallenden Überschüsse dazu verwendet werden, um Optionen auf die Wertentwicklung eines Index – oft des EURO STOXX 50 – zu erwerben**. Dabei ist zu beachten, dass der Kunde nicht selber im jeweiligen Index investiert ist, sondern lediglich von der Wertentwicklung des Index profitiert.

Der Kunde ist an einer **positiven Wertentwicklung** des zugrundeliegenden Index monatlich oder jährlich bis zu einer **Obergrenze** beteiligt. Diese Grenze wird entweder durch einen sog. **Cap** auf die Performance dargestellt oder durch eine **Partizipationsrate** oder beides. Positive Wertentwicklungen bspw. auf Monatsbasis, die oberhalb dieses Caps liegen, werden dabei abgeschnitten. Negative Wertentwicklungen fließen in voller Höhe in die Ermittlung der Jahresperformance ein. **Allerdings ist auf Jahresbasis sicher gestellt, dass die Performance nicht negativ werden kann**. Auf diese Weise kann der Kunde kein Geld „verlieren“; im schlimmsten Fall erwirtschaften die Überschüsse eines Versicherungsjahres keine positive Wertentwicklung. Anders als etwa bei reinen Fondspolizen kann auch eine einmal „eingelockte“ Vorjahresperformance nicht mehr verloren gehen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die **Wirkungsweise eines Cap am Beispiel der SV Leben**.

Sehr gute Performance			Mittlere Performance			Ohne Wertverlust		
	VIP	VIP mit Cap ²		VIP	VIP mit Cap ²		VIP	VIP mit Cap ²
Jun 12	4,30%	3,55%	Dez 11	-0,15%	-0,15%	Jun 11	-1,97%	-1,97%
Jul 12	0,83%	0,83%	Jan 12	2,70%	2,70%	Jul 11	-4,58%	-4,58%
Aug 12	1,76%	1,76%	Feb 12	4,59%	3,55%	Aug 11	-11,98%	-11,98%
Sep 12	1,83%	1,83%	Mrz 12	-1,28%	-1,28%	Sep 11	-2,08%	-2,08%
Okt 12	1,76%	1,76%	Apr 12	-5,80%	-5,80%	Okt 11	2,72%	2,72%
Nov 12	3,51%	3,51%	Mai 12	-5,37%	-5,37%	Nov 11	-0,33%	-0,33%
Dez 12	2,96%	2,96%	Jun 12	4,30%	3,55%	Dez 11	-0,15%	-0,15%
Jan 13	4,55%	3,55%	Jul 12	0,83%	0,83%	Jan 12	2,70%	2,70%
Feb 13	-6,06%	-6,06%	Aug 12	1,76%	1,76%	Feb 12	4,59%	3,55%
Mrz 13	-0,07%	-0,07%	Sep 12	1,83%	1,83%	Mrz 12	-1,28%	-1,28%
Apr 13	3,00%	3,00%	Okt 12	1,76%	1,76%	Apr 12	-5,80%	-5,80%
Mai 13	1,18%	1,18%	Nov 12	3,51%	3,51%	Mai 12	-5,37%	-5,37%
Maßgebliche Jahresrendite¹	19,55%	17,80%	Maßgebliche Jahresrendite¹	8,68%	6,89%	Maßgebliche Jahresrendite¹	-23,53%	-24,57% = 0,00%⁴

Bei Verwendung einer **Partizipationsquote** ergibt sich die Wertentwicklung sich aus der Entwicklung des zugrunde gelegten Index in Verbindung mit der Höhe der Beteiligung am Aktienmarkt. Der Kunde ist sowohl bei steigenden, als auch bei fallenden Aktienmärkten **prozentual an der Wertentwicklung** beteiligt. Im Vergleich zu einem monatlichen **Cap** wirken sich Schwankungen des Aktienmarktes somit weniger stark auf die Wertentwicklung aus.

Pauschale Aussagen darüber, **ob für den Kunden ein Cap oder eine Partizipationsquote günstiger ist**, lassen sich kaum treffen. Das hängt entscheidend von der Höhe der jeweiligen Obergrenzen ab und natürlich von der Performance sowie der Volatilität der zugrundeliegenden Indizes. Die Verwendung derartiger Obergrenzen ist für den Versicherer allein deshalb erforderlich, da die Preise für die o. g. Optionen auf den Index volatilitätsabhängig und damit nicht eindeutig vorhersehbar sind. Ganz wesentlichen Einfluss auf die Ergebnisse der Index-Partizipation haben zudem die vom Versicherer gewählten Index-Stichtage. Hierzu hat bspw. die **Allianz** in ihren Produktunterlagen anschauliche Beispiele abgebildet.

Die aktuellen Indexprodukte geben dem Kunden darüber hinaus i. d. R. die Möglichkeit, **jährlich zwischen der Indexpartizipation und der sog. sichereren Verzinsung zu wechseln**. In diesem Fall werden auch die Überschüsse des Kunden konventionell im Deckungsstock des Versicherers angelegt. Der Zinssatz liegt dann meist knapp unter der deklarierten Überschussbeteiligung der „echten“ klassischen Versicherung.

Eine in einem **Indexprodukt** verwendete **Mindestverzinsung** ist nicht mit der Garantieverzinsung einer konventionellen Versicherung zu verwechseln. Die Mindestverzinsung bezieht sich nämlich gerade nicht auf die Sparbeiträge des Kunden. Sollte in einem Indexzeitraum die Summe aller unterjährigen Performannewerte negativ sein, so wird die Produktverzinsung nicht auf Null gesetzt, sondern es greift die vereinbarte Mindestverzinsung.

Sowohl aus Kunden- als auch aus Vermittlersicht haben Indexprodukte den großen Vorteil, dass die **Kapitalanlage des Produktes** – anders als bspw. bei dynamischen Wertsicherungsmodellen – **keiner Beratung bedarf**. Der Kunde muss sich gerade nicht für einen bestimmten Wertsicherungsfonds oder eine bestimmte freie Fondsanlage entscheiden. Dies dürfte in vielen Fällen die Beratung deutlich vereinfachen, da die Erfahrung deutlich zeigt, dass sich viele Kunden gar nicht mit der Kapitalanlageentscheidung befassen möchten, sondern diese gerne ihrem Berater / Vermittler oder dem Versicherer überlassen.

Daneben können **Indexprodukte natürlich auch weitere Produkteigenschaften** aufweisen, wie bspw. eine **erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit** oder die **Einschlussmöglichkeit einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung**.

Anbieter von Indexrenten sind aktuell bspw. **Allianz (IndexSelect)**, **LV1871 (Rente Index Plus)**, **Condor (Index-Rente)**, **R+V (IndexInvest)**, **HDI (TwoTrust Selekt)**, **AXA (Relax Rente Classic)**, **Generali (Rente Chance Plus)**, **SV Leben (SV Index Garant)** und **VGH (PrivatRente Garant)**. Dabei bietet **HDI** seinen Kunden im Rahmen des sog. **MultiSelekt Konzepts** die Beteiligung an einem Korb aus sechs wichtigen Aktienindizes (**Deutschland, Europa, USA, Japan, Schweiz und Großbritannien**).

Zum Jahreswechsel dürften weitere Anbieter mit Produkten hinzu kommen. So hat bspw. der **Volkswohl Bund** bereits die Einführung eines Indexproduktes angekündigt.



Interview mit Klaus G. Leyh, Vorstandsmitglied Versicherungskammer Bayern, Vertrieb und Marketing

Infinma: Herr Leyh, sagen Sie uns bitte zunächst einmal etwas zur Aufstellung der Versicherungskammer Bayern im Bereich der Lebensversicherung. Welche Gesellschaften gehören zu Ihrem Verbund? Wie sieht es mit der regionalen Abgrenzung aus, bspw. im Saarland oder in Berlin-Brandenburg?

Leyh: Der Konzern VKB umfasst mit der Versicherungskammer Bayern, der Feuerversicherung Berlin Brandenburg und den Saarland Versicherungen drei starke Regionalmarken und vereint insgesamt 15 Versicherungsunternehmen. Unter jeder Regionalmarke agieren jeweils ein Lebens- und ein Schaden- und Unfallversicherer. In der Kranken- und Reiseversicherung sind wir als Partner der Sparkassen-Finanzgruppe und der öffentlichen Versicherer im gesamten Bundesgebiet vertreten. Auch mit unserem Direktversicherer BavariaDirekt sind wir bundesweit tätig. Für die Lebensversicherung bedeutet das konkret, dass wir mit der Bayern Versicherung, der Öffentliche Leben Berlin/ Brandenburg und der Saarland Lebensversicherung in jeder Region der vertrauenswürdige Partner vor Ort sind, der sich umfassend und verlässlich um die Absicherung der Menschen kümmert.

infinma: Können Sie unseren Lesern ein paar Daten und Zahlen zur VKB bzw. speziell zu Ihrem größten Lebensversicherer, der Bayern LV nennen?

Leyh: Die Beitragseinnahmen des Konzerns VKB lagen 2013 bei 7,15 Mrd. Euro; im selbst abgeschlossenen Geschäft bei 7,10 Mrd. Euro. Im Schnitt der vergangenen fünf Jahre verzeichnen wir ein Beitragswachstum von 3,8 Prozent p.a. Der Konzern VKB ist der größte öffentliche Versicherer und gehört zu den zehn größten Erstversicherern in Deutschland.

Als Allspartenversicherer achten wir auf ein ausgewogenes Beitragsportfolio. Dazu hat die Lebensversicherung 2013 knapp 40 Prozent beigetragen. Die Kranken- und die Kompositversicherer hatten jeweils einen Anteil von rund 30 Prozent. Der Kapitalanlagenbestand (ohne fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen) des Konzerns VKB betrug 2013 42,5 Mrd. Euro, das Nettoergebnis aus Kapitalanlagen 1,71 Mrd. Euro. Insgesamt erzielten wir eine Nettoverzinsung von bis zu 4,4 Prozent bei unseren Lebensversicherern. Angesichts der Niedrigzinsphase ist das beachtlich.

In der Lebensversicherung verzeichneten wir insgesamt gebuchte Bruttobeiträge in Höhe von 2,83 Mrd. Euro. Die Bayern-Versicherung Lebensversicherung ist der mit Abstand größte Lebensversicherer unseres Konzerns. Sie profitiert von ausgezeichneten Unternehmensratings und zählt zu den leistungsstärksten Anbietern am Markt. Auf sie entfällt der höchste Anteil der Beitragseinnahmen.

infinma: Wie sieht der Vertriebswege-Mix bspw. bei der Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG aus? Welche Bedeutung haben bei Ihnen die Vertriebswege neben den Sparkassen?

Leyh: Der Konzern VKB hat einen Multikanalvertrieb, der in seiner Breite einzigartig ist. Das Bankassurance-Modell funktioniert bei uns schon seit langer Zeit sehr gut. Rund drei Viertel des Lebensversicherungsgeschäftes kommen über die Bankenvertriebe, den Sparkassen und den mit uns kooperierenden Genossenschaftsbanken in Bayern, herein. Große Bedeutung haben jedoch über alle Sparten hinweg auch unsere Agenturen, Geschäftsstellen und die Makler. Diese Breite ermöglicht dem Kunden kurze Wege und den Vertriebspartner seiner Wahl.

infinma: Erwarten Sie Verschiebungen in den Vertriebswegen? Welche Bedeutung hat für Sie der Makler-Vertrieb in der Zukunft?

Leyh: Wir sind durch unseren Multikanalvertrieb gut aufgestellt und werden diese Vertriebswege auch weiterhin nutzen. Der Maklervertrieb spielt dabei eine wichtige Rolle; in der Schaden- und Unfallversicherung ist er unser zweitstärkster Vertriebsweg und mit der ConsalMaklerService GmbH haben wir in der Krankenversicherung schon seit Jahren eine eigene Gesellschaft für die spezifische Betreuung des Maklersegments. Grundsätzlich kann ich mir aufgrund der vielfältigen Themen - ich sage nur die Stichworte hybrider Kunde, Digitalisierung, der Diskussion über die Provisions- oder Honorarberatung – gut vorstellen, dass es zu Verschiebungen kommen wird, auch wenn die Richtung heute noch nicht feststeht.

infinma: Wie sind Sie produktseitig aufgestellt? Welchen Anteil hat bspw. die betriebliche Altersvorsorge am Neugeschäft?

Leyh: Die betriebliche Vorsorge, egal ob betriebliche Altersvorsorge oder Krankenversicherung, ist für uns von besonderer Bedeutung. Im Zuge des Fachkräftemangels und der demografischen Entwicklung sind sie auch wichtige Werkzeuge für die Mitarbeiterbindung.

Der Anteil der betrieblichen Altersvorsorge am gesamten Neugeschäft gegen laufenden Beitrag lag 2013 mit ca. 40 Prozent auf einem sehr hohen Niveau. Besonders hervorheben möchte ich an dieser Stelle unsere herausragende bAV-Kompetenz. Bei dem vom unabhängigen Institut für Vorsorge und Finanzplanung durchgeführten bAV-Kompetenz-Rating konnten wir mit der Gesamtnote 1,5 „sehr gut“ ein hervorragendes Ergebnis erzielen. In der für den Arbeitgeber wie Arbeitnehmer gleichermaßen wichtigen Beratungskompetenz nehmen wir unter den 25 größten bAV-Anbietern eine Spitzenposition ein. Seit diesem Herbst haben wir die Spezialisten für das Arbeitgebergeschäft in einer eigenen Ein-

heit in meinem Vertriebsressort gebündelt. Neben der betrieblichen Krankenversicherung bieten wir Arbeitgebern ein Portfolio aus Direktversicherungen, Pensions- und Unterstützungskassen, Pensionszusagen und Zeitwertkonten.

infinma: Welche Zukunftsaussichten sehen Sie für die verschiedenen Produktgattungen, bspw. rein konventionelle Versicherungen bzw. Fondspolizen. Auf welche Garantiemodelle wird die Bayern-Versicherung mittelfristig setzen? Sind in Ihrem Hause kurzfristig Produktentwicklungen geplant? Wenn ja, welche?

Leyh: Die Versicherungskammer Bayern ist mit ihrer Produktpalette in der Lebensversicherung bereits gut aufgestellt. Sie beinhaltet neben klassischen Garantieprodukten seit Jahren auch kapitaleffiziente alternative Garantiemodelle.

Mit der Produktfamilie „FlexVorsorge Vario“ bieten wir bereits seit 2011 ein alternatives, solvenzschonendes Garantieprodukt. 2014 entfielen bereits ca. 60 Prozent der privaten ungeforderten Altersvorsorge gegen laufenden Beitrag auf FlexVorsorge, eine Produktlinie, die einerseits Sicherheit durch flexible Garantien während der Laufzeit und eine lebenslang garantierte Rente und andererseits eine höchst mögliche Partizipation an positiven Kapitalmarktentwicklungen vereint. Zudem werden die Kunden weiter Versicherungen gegen Einmalbeitrag nachfragen. Hier bieten wir spezielle Produkte, wie z.B. unsere zertifikatgebundene Rentenversicherung „WertSchutz Zertifikat Plus“ oder unser „GenerationenDepot“, ein steueroptimiertes und flexibles Produkt für die Vermögenssicherung und -übertragung.

Wir werden uns auch weiterhin mit adäquaten Produkten auf veränderte Marktentwicklungen oder Kundenbedürfnisse ausrichten. Im Januar kommen wir mit einer neuen Rentenversicherung auf den Markt, die unser Produktportfolio im Hinblick auf die intelligente Ausgestaltung von Garantien hervorragend ergänzt.

infinma: In der deutschen Lebensversicherung spielt z. Zt. die Absicherung biometrischer Risiken eine überragende Rolle, hier insbesondere die Absicherung gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit. Welche Bedeutung hat die BU-Absicherung für Ihr Unternehmen? Bieten Sie Alternativkonzepte an?

Leyh: Wir alle wissen, dass die Bürger das Risiko berufsunfähig zu werden, weit unterschätzen. Tatsächlich scheidet jeder Vierte frühzeitig aus dem Berufsleben aus. Viele Betroffene haben jedoch nur geringe oder gar keine finanziellen Polster, auf die sie zurückgreifen können. Sie sind im schlimmsten Fall ein Leben lang auf die Unterstützung anderer angewiesen. Wenn die laufenden Einkünfte, verursacht durch eine Berufsunfähigkeit, deutlich sinken, ist aber auch die Altersvorsorge in Gefahr. Das betrifft sowohl die gesetzliche als auch die private Vorsorge.

Die Berufsunfähigkeit ist somit gleichsam ein doppeltes existenzbedrohendes Risiko, vor allem vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung und der unabdingbaren Notwendigkeit der zusätzlichen Altersvorsorge. Deshalb ist es für uns sehr wichtig, unsere bestehenden Tarife regelmäßig an die Marktgegebenheiten anzupassen und dabei eine risikogerechte und attraktive Tarifierung über alle Berufsgruppen anzubieten.

Mit unserer Produktfamilie EinkommenSicherung tragen wir dem Rechnung. Neben einem Berufsunfähigkeitsschutz mit hervorragenden Ratings, bieten wir für Kunden, die einen Basisschutz wünschen, sowohl eine Erwerbsunfähigkeits-Versicherung als auch eine Erwerbsunfähigkeits-Zusatzversicherung an.

infinma: Ein weiteres heiß diskutiertes Thema ist die Pflegeabsicherung. Durch die Einführung des Pflege-Bahr scheint zwar etwas Bewegung in den Markt gekommen zu sein, allerdings hält sich die Marktdurchdringung vor allem im Bereich der Pflegerente noch in Grenzen. Wie sehen Sie dieses Thema? Wie ist die Bayern LV hier aufgestellt. Wie kann man das Bewusstsein für dieses sensible Thema in der Bevölkerung stärken?

Leyh: Die Krankenversicherer im Konzern VKB gehören mit über 100.000 Versicherten in der Förderpflege, unserem „Pflege-Bahr“-Produkt zu den Marktführern. Auch in unseren klassischen, also ungeforderten, Pflagegetagegeld-Tarifen verzeichnen wir hohe Zuwächse.

Aber ja, ich stimme zu, die Sensibilisierung der Bevölkerung zu diesem wichtigen Thema muss noch verstärkt werden. Dazu können die Versicherer ihren Teil beitragen, aber auch die Politik und die Medien sind hier noch weiter gefordert, auf die Notwendigkeit einer privaten Absicherung durch Darlegung der Fakten hinzuweisen. Die soziale Pflegeversicherung steht ja vor dem gleichen Problem wie die Rentenversicherung: Die steigende Lebenserwartung führt zu immer mehr Leistungsbeziehern, denen immer weniger Beitragszahler gegenüberstehen. Das Vorsorgebewusstsein der Kunden zu wecken, ist bei dem eher negativ besetzten „Schicksals“-Thema Pflege jedoch schwieriger als bei der positiv wahrgenommenen Ruhestandsplanung.

infinma: Politiker und Verbraucherschützer fordern die Lebensversicherungsbranche auf, kostengünstiger zu produzieren und effizienter zu werden. Vielfach hat man den Eindruck, als wenn die Unternehmen hierunter nur den Zwang zum Sparen sehen würden. Gerade im Zusammenhang mit Personalabbau beklagen allerdings viele Kunden und Vermittler auch einen Rückgang der Servicequalität. Wie sehen Sie das? Welche Bedeutung hat vor diesem Hintergrund die fortschreitenden Automatisierung von Prozessen und die Digitalisierung?

Leyh: Der Konzern VKB ist ein Serviceversicherer, für den die Kundenzufriedenheit einen hohen Stellenwert hat. Dafür haben wir transparente und bedarfsgerechte Produkte, eine erfolgreiche Kapi-

talanlagestrategie, starke Marken und engagierte Mitarbeiter und Vertriebspartner. Seit vielen Jahren legen wir Wert auf die stetige Qualifizierung unserer Mitarbeiter und Vertriebspartner, und das weit über die Kernanforderungen des GDV-Verhaltenskodex hinaus. Neben den Qualifizierungsprogrammen für die Sparkassen und Genossenschaftsbanken, werden die Mitarbeiter in den Agenturen und in unseren Geschäftsstellen vielfältig aus- und weitergebildet.

Zentral ist für uns die Ausbildung und Förderung unseres eigenen qualifizierten Nachwuchses. Wir zählen in München zum ausbildungsstärksten Unternehmen der Branche. Im gesamten Konzern haben wir derzeit 384 Auszubildende, von denen wir mehr als die Hälfte für Vertriebsfunktionen ausbilden und anschließend dort übernehmen.

Standardisierung und damit verbunden Digitalisierung und Automation stärken letztlich vor allem unsere Servicequalität. Sie ermöglichen verkürzte Bearbeitungszeiten in Betrieb und Schaden durch die Standardisierung von Vorgängen, das Vereinheitlichen der Service- und Bearbeitungsstandards und ein einheitliches Prozessmanagement und zudem verteidigen wir damit auch unsere guten Kostenquoten.

infinma: Können Sie uns schon was dazu sagen, wie die VKB das LVRG umgesetzt hat bzw. umsetzen wird? Welche Auswirkungen hat bspw. die Reduzierung des Zillmersatzes konkret auf Abschluss- und laufende Provisionen bzw. Stornohaftzeiten?

Leyh: Das LVRG beinhaltet u.a. die seit längerem erwartete und dringend notwendige Anpassung einer Regelung aus dem Jahr 2008 zur Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven.

Daneben enthält das Gesetz weitere Regelungen, die überwiegend zum 1.1.2015 in Kraft treten werden, und die wir rechtzeitig umsetzen. Durch die Vielzahl der Änderungen und den engen Zeitplan ist die Umsetzung für uns zwar ambitioniert, allerdings haben wir uns dafür rechtzeitig und gut vorbereitet.

Mit der Absenkung des Höchstzillmersatzes werden einerseits für unsere Kunden die Rückkaufswerte in den ersten Jahren erhöht. Andererseits entsteht bei der Bayern-Versicherung für 2015 in Bezug auf die derzeitigen Provisionsregelungen ein entsprechender Vorfinanzierungsbedarf. Für die Jahre ab 2016 sind wir deshalb bereits in der Entwicklung von marktgerechten Lösungen.

infinma: Erklären Sie uns doch bitte einmal, was sich bei den Bewertungsreserven wirklich ändert. Verbraucherschützer stellen das gerne so da, dass alle Kunden nur verlieren.

Leyh: Im Jahr 2008 wurde im Rahmen der Überarbeitung des Versicherungsvertragsgesetzes geregelt, dass Lebensversicherungskunden an den stillen Reserven zu beteiligen sind. Dabei kam es allerdings zu dem gravierenden Fehler, dass die Beteiligung auch für die Reserven auf festverzinsliche

Anlagen galt. Das sind aber genau die finanziellen Mittel, die der langfristigen Sicherung der Kundengelder und deren versprochener Verzinsung dienen.

Bewertungsreserven entstehen, wenn der Marktwert der Kapitalanlagen über dem Wert liegt, zu den sie angeschafft wurden, bei festverzinslichen Wertpapieren dann, wenn die Verzinsung der Wertpapiere über dem aktuellen Zinsniveau liegt. Bis zum Ablauf der festverzinslichen Wertpapiere lösen sich diese Bewertungsreserven planmäßig wieder auf. Entsprechend steht dem Versicherer kein zusätzliches Kapital zur Verfügung – es sein denn, er verkauft die Anlagen vorzeitig und verzichtet damit auf künftige sichere Zinserträge für die verbleibenden Kunden.

Die Neuregelung der Beteiligung an den Bewertungsreserven führt zu einem fairen Interessensausgleich zwischen allen Versicherten und stärkt die Generationengerechtigkeit. Sie kommt unseren Kunden zugute, die ihren Vertrag als langfristige Altersvorsorge zu Ende führen. Nicht ausgeschüttete Bewertungsreserven verbleiben im Bestand des Versichertenkollektivs und schaffen damit langfristige Sicherheit für unsere Kunden.

infinma: Welche Zukunft hat die Lebensversicherung bei einem Garantiezins von nur noch 1,25%? Welche Entwicklungen erwarten Sie in der Branche?

Leyh: Natürlich belasten die niedrigen Zinsen Sparer und Unternehmen gleichermaßen. Vor diesen Hintergrund ist die Absenkung des Garantiezinses eine logische Konsequenz. Doch der Nutzen einer Lebensversicherung ergibt sich zum einen nicht allein aus dem Garantiezins, sondern aus der Gesamtverzinsung, die dem Vergleich mit anderen Anlageformen durchaus standhält. Und zum anderen, und da sehe ich die wirklichen Stärken, aus ihren einzigartigen Vorteilen. Es gibt kein anderes Produkt, das lebenslang eine Rente zahlt, egal, wie alt jemand wird. Die Lebensversicherung kann durch den Risikoausgleich im Kollektiv und über die Zeit sowie durch den Auf- und Abbau von Sicherheitspuffern starke Kapitalmarktschwankungen abfedern und damit eine stabile Wertentwicklung darstellen. Sie bietet Sicherheit und Rendite. In dieser Kombination ist das Leistungsniveau überdurchschnittlich hoch, auch in dem anhaltenden Niedrigzinsumfeld.

infinma: Herr Leyh, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen der VKB weiterhin viel Erfolg.