

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Transparenz bei Riester lässt zu wünschen übrig	Seite 7
Solvenzquoten im Marktdurchschnitt	Seite 9
Neue kapitaleffiziente Klassik bei der Continentale	Seite 11

Kurzmeldungen

Die Ängste der Deutschen: Das **Infocenter der R+V Versicherung** hat erneut **2.400 Bundesbürger** zu ihren **Sorgen rund um Politik, Wirtschaft, Umwelt, Familie und Gesundheit** befragt. **Terroranschläge** wie in Berlin, London oder Barcelona sowie **politischer Extremismus** bereiten den **Deutschen am meisten Sorge**. Dementsprechend liegen diese Ängste auch auf Platz 1 und 2 in der Umfrage „*Die Ängste der Deutschen 2017*“. Der Angst vor Terror erreicht zudem mit über 70% einen der höchsten Werte, der jemals in dieser Langzeitstudie gemessen wurde. Mehr als 60% der Bundesbürger sorgen sich zudem, dass es **durch den weiteren Zuzug von Ausländern zu Spannungen zwischen den Deutschen und den bereits hier lebenden Ausländern kommen könnte**. Damit sollten Themen wie **Innere Sicherheit, Terrorismusbekämpfung bzw. die Zuwanderungsproblematik zentrale Aufgaben** einer wie auch immer gearteten **neuen Bundesregierung** sein. Wenn man die Wahlprogramme einiger Parteien noch einmal Revue passieren lässt, dann kann man leicht feststellen, dass viele Themen offenbar an den tatsächlichen Wünschen und Bedürfnissen derjenigen, die schon länger hier leben, vorbeigehen.

LöwenRente Invest: Die **Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig** hat unter der Bezeichnung „**LöwenRente Invest**“ eine **fondsgebundene Rentenversicherung** eingeführt, die **ausschließlich in ETFs** investiert. Je nach Risikobereitschaft besteht die Möglichkeit, eines von drei Beispielportfolios zu wählen. Das **Portfolio Öffentliche** investiert zu 34% in Equity-ETFs, zu 6% in Immobilien-ETFs und zu 60% in Renten-ETFs. Das **Portfolio Defensiv** legt zu 90% in Renten-ETFs und zu 10% in Immobilien-ETFs an. Das Portfolio **Chance** schließlich setzt zu 85% auf Equity-ETFs und zu 15% auf Immobilien-ETFs. Während der Ansparphase können **Teile des Kapitals entnommen** werden. Zu **Rentenbeginn** kann zwischen einer lebenslangen Rentenzahlung, einer Einmalauszahlung oder einer Kombination aus beidem gewählt werden.

LV1871 ETF-Portfolio Plus: Die **LV1871** hat ihr Fondsportfolio erweitert und bietet jetzt **zwei Anlagestrategien auf Basis von passiven, kostengünstigen Exchange Traded Fonds (ETF): ausgewogen und dynamisch**. Im einen Fall liegt der Aktienanteil bei 60%, der Anteil Anleihen bei 40%. Im anderen Fall wurde eine Gewichtung von 90% Aktien und 10% Anleihen festgelegt. Damit entspricht das ausgewogene Portfolio der **Risikoklasse 3**, die dynamische Variante des ETF-Portfolios der **Risikoklasse 4**. **Die beiden Fondslösungen ETF-Portfolio Plus sind in allen fondsgebundenen Tarifen der LV 1871 verfügbar**. Im Rahmen eines **Rebalancing** wird einmal im Jahr die Ausgangsallokation des Portfolios automatisch wiederhergestellt. Dadurch bleibt die **Risikoklasse der Portfolios über die gesamte Laufzeit gleich**. Wenn erforderlich, werden Portfolioanpassungen durchgeführt. Anlageziel des ETF-Portfolio Plus ist die Teilnahme an der Wertentwicklung der globalen Aktien- und Rentenmärkte.

HDI Diagnoseliste: Die **HDI Lebensversicherung AG** hat kürzlich eine **Vertriebspartnerinformation zur Risikoprüfung** herausgegeben. In der sog. **Diagnoseliste** heißt es: *„Damit Sie für Ihren Kunden bei bestehenden Vorerkrankungen bereits vor Antragstellung eine Tendenz über eine mögliche Annahme für eine Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung erhalten, haben wir eine Diagnoseliste mit den häufigsten Erkrankungen und Diagnosen zusammengestellt.“* Natürlich ist eine verbindliche, abschließende Einschätzung immer im konkreten Einzelfall zu prüfen und vom individuellen Krankheitsbild sowie dem Verlauf der Erkrankung abhängig. Dennoch gibt diese Liste **wertvolle Hinweise**, beinhaltet sie doch einerseits zahlreiche Erkrankungen, bei denen eine **Annahme i. d. R. nicht möglich** ist, wie bspw.: Bulimie, Diabetes mellitus Typ I und II, Leberzirrhose oder Lungenkrebs. Andererseits findet der Vertriebspartner allerdings auch wertvolle Hinweise auf **Erkrankungen, die eben gerade nicht zwingend zu einer Ablehnung** führen müssen, etwa Nahrungsmittelallergie (ohne Beschwerden), Psychosomatische Störungen oder Wirbelsäulenbeschwerden, -Blockaden.

uniVersa erinnert an die BU: Mit **Tip-Top Tabaluga** bietet die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** ein **ganzheitliches Vorsorgekonzept** an, bei dem **Eltern den Versicherungsschutz für ihr Kind individuell** zusammenstellen können. Dabei können sie auch eine **Option für eine spätere Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung** wählen. Die Option kann bspw. zum 15. Lebensjahr oder bei Eintritt eines bestimmten Ereignisses wie Beginn der Ausbildung oder Aufnahme eines Berufs nach Endes des Studiums ausgeübt werden. **Als besonderen Service informiert die uniVersa jetzt ab dem 15. Geburtstag des Kindes einmal jährlich über das bestehende Optionsrecht.** *„Viele Eltern wissen nach einigen Jahren gar nicht mehr, dass sie damit eine Berufsunfähigkeits-Versicherung ohne Gesundheitsprüfung für ihr Kind abschließen können“*, erklärte die **uniVersa**. Zwischenzeitlich aufgetretene Erkrankungen, die zu höheren Beiträgen, einem Leistungsausschluss oder gar einer Antragsablehnung führen können, sind über das Optionsrecht mitversichert.

Selber für BU vorsorgen? Die **Berufsunfähigkeitsversicherung** wird von den meisten **Verbraucherschützern** als eine der wichtigsten Absicherungen überhaupt bezeichnet. **Dirk Ulbricht, Direktor des Instituts für Finanzdienstleistungen (iff) in Hamburg**, einem gemeinnützigen Verein, der nach Angaben „**insbesondere den Gedanken des Verbraucherschutzes**“ fördert, relativiert diese Aussage. **Verbraucher könnten eine BU mit eigenen Mittel überbrücken**, wenn sie in guten Zeiten genügend Geld zur Seite legen: **„Wenn Sie 48.000 Euro angespart haben, könnten Sie sich zwei Jahre lang jeden Monat 2000 Euro auszahlen“**. Diese Aussage ist genauso richtig wie fragwürdig. Wo sollen die 48.000 Euro herkommen? Dazu müsste ein Verbraucher 40 Jahre lang jeden Monat 100 Euro sparen oder 10 Jahre lang jeden Monat 400 Euro. Und was passiert, wenn die BU nicht nach 10 oder gar 40 Jahren, sondern schon nach 2 Jahren eintritt? **Ein weiterer Vorteil wäre, dass die Betroffenen an ihre Rücklagen jederzeit herankämen**. Zunächst müssten erst einmal Rücklagen aufgebaut werden bzw. vorhanden sein. Danach besteht dann aber permanent die Gefahr, das Geld vielleicht doch lieber für ein neues Auto oder eine Weltreise auszugeben. Es zeigt sich einmal mehr, dass **Empfehlungen von Verbraucherschützern häufig mit einer gewissen Vorsicht zu genießen sind**.

Worauf Makler bei der Beratung zu Indexpolice achten müssen: Unter diesem Titel berichtet **Pfefferminzia.de** kürzlich über **Indexrenten**, also **konventionelle Rentenversicherungen, bei der die Überschussbeteiligung zur Finanzierung einer Indexbeteiligung** verwendet wird. Obwohl sich derartige Produkte inzwischen seit über 10 Jahren am deutschen Markt befinden, scheint es immer noch eine sehr anspruchsvolle Aufgabe zu sein, darüber korrekt zu berichten. So heißt es in dem Artikel u. a.: *„Wie hoch Cap und Quote ausfallen, liegt im Ermessen des Versicherers“*. **Diese Aussage ist nur bedingt zutreffend**, denn Cap und Quote werden i. d. R. gerade **nicht vom Versicherer, sondern im Zusammenspiel mit dem Bankpartner** festgelegt, der dem Versicherer die entsprechenden Optionen verkauft. An anderer Stelle wird ausgeführt: *„Die Rendite für das jeweilige Jahr wird zunächst aus den addierten monatlichen Indexergebnissen gebildet“*. Dies mag für einen Großteil der Indexpolice zutreffen, allerdings gibt es inzwischen immer mehr Produkte, bspw. von **der AXA, der Stuttgarter oder der Württembergischen**, bei der die **maßgebliche Indexrendite auf Jahresbasis** bestimmt wird. Diese beiden Beispiele zeigen bereits, dass Information und Aufklärung über Indexpolice auch im Detail den Produkteigenschaften tatsächlich geboten sind.

Helvetia überarbeitet Fondspolice: Die **Helvetia** hat ihre **Fondspolice CleVesto Select** überarbeitet. Ab Oktober stehen jetzt **über 300 gemanagte Einzelfonds** zur Verfügung sowie erstmals auch **ETFs**. Ein **jährliches Rebalancing** zum Ausgleich prozyklischer Schwankungen ist flexibel an- und abwählbar. Bei einem **Einmalbeitragsprodukt oder einer Zuzahlung** erfolgt die Investition zunächst in das **Sicherungsvermögen der Helvetia** und wird dann in bis zu zehn Anlagen gleichzeitig umgeschichtet. Das Rebalancing und die Möglichkeit, ETFs zu besparen, stehen jetzt auch in der **Fondspolice CleVesto Favorits** zur Verfügung.

Und sie profitieren doch: Allen Unkenrufen zum Trotz **profitieren die sog. Geringverdiener doch von der Riester-Rente.** Wie die Zentrale **Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA)** kürzlich mitteilte, sind **vier von zehn Empfängern von Riester-Zulagen Geringverdiener** mit einem Einkommen von weniger als 20.000 Euro im Jahr. Bei den weiblichen Zulagen-Empfängern sind es sogar 55%. Laut **Statistik der ZfA erhält jeder Riester-Sparer eine Förderung in Höhe von 336 Euro;** bei Frauen sind es 373 Euro und bei Männern 288 Euro. Dementsprechend ist auch die Förderquote, also das Verhältnis von staatlicher Förderung zum Gesamtbeitrag, bei Frauen mit durchschnittlich 48% deutlich höher als bei Männern (30%).

Volkswahl Bund verbessert BU: Die **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** hat kürzlich ihre **Berufsunfähigkeitsversicherung** überarbeitet und verschiedene Neuerungen eingeführt. In der **Zielgruppe „Junge Leute“** ist jetzt eine pauschale BU-Rente in Höhe von 2.000 Euro für **Studenten** bzw. 1.500 Euro für **Auszubildende und Schüler** möglich. Schüler können bereits ab einem Eintrittsalter von 10 Jahren versichert werden, für Schüler bis zum 20. Lebensjahr ist der **Baustein Arbeitsunfähigkeit (AU) kostenlos mitversichert.** Bei der **ereignisabhängigen Nachversicherungsgarantie** wurden die Ereignisse Selbstständige mit Einkommenssprung, Volljährigkeit und Beginn eines Studiums neu aufgenommen. Die Nachversicherung kann bis Alter 50 gezogen werden und bis zu 12 Monate nach dem Ereignis beantragt werden. **Auf ein befristetes Anerkenntnis verzichtet der Volkswahl Bund jetzt.** Ebenso wird auf die **Umorganisation verzichtet,** wenn der Betrieb unter 5 Mitarbeiter hat oder wenn die versicherte Person 90% der Arbeitszeit im Büro arbeitet und Akademiker ist. Im **Baustein AU liegt** schon dann ein Leistungsgrund vor, wenn die AU 3 Monate bestanden hat und eine Prognose von weiteren 3 Monaten besteht. Eine **neue Nachversicherungsoption** sieht vor, dass der Versicherungsschutz **an ein neues Endalter angepasst** werden kann, wenn die **Regelaltersgrenze** angehoben wird.

Deutschland ist Goldweltmeister: Das **World Gold Council, eine internationale Gold-Lobbyorganisation** hat kürzlich ihren **Oktober-Marktbericht** veröffentlicht. Danach hat **Deutschland** im vergangenen Jahr einen **historischen Höchststand** erzielt. Die **Goldnachfrage in Deutschland** habe demnach fast 200 Tonnen betragen; davon entfielen 110 Tonnen auf physische Barren und Münzen und mehr als 80 Tonnen auf Wertpapiere, die mit Gold hinterlegt seien. Der Wert belief sich insgesamt auf ca. **6,8 Mrd. Euro.** In der **Goldnachfrage pro Kopf** habe **Deutschland** „klassische“ Gold-Länder wie **Indien oder China** überholt. Das Aufkommen einer größeren Händlerbranche, unabhängig von den Banken, sei eine wichtige Voraussetzung für die positive Entwicklung des **Goldhandels in Deutschland** gewesen. **Negative Zinsen und negative Renditen deutscher Staatsanleihen** gehören zu den Gründen, warum die Deutschen eine große Affinität zur Goldanlage entwickelt haben.

AXA führt EU ein: Die AXA hat eine **Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) als Alternative zur BU-Absicherung** eingeführt. Eine **Leistung** erfolgt in der **EU** immer dann, wenn der Versicherte erwerbsunfähig wird, er also **nicht mehr in der Lage ist, drei Stunden täglich einer Erwerbstätigkeit** nachzugehen. Die **EU der AXA** bietet Versicherungsschutz bis zum 67. Lebensjahr. Innerhalb der ersten fünf Vertragsjahre und bis zum 35. Lebensjahr kann der Kunde **in eine BU** wechseln, sofern bei Vertragsabschluss keine gesundheitlichen Einschränkungen bestanden, der ausgeübte Beruf noch immer in der BU versicherbar und noch keine EU eingetreten ist. Für den Leistungsfall kann eine **garantierte Steigerung der EU-Rente** vereinbart werden. *„Mit der Erwerbsunfähigkeitsversicherung schafft AXA eine neue Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung, die günstig ist und dennoch viele Leistungen bietet. Die EU gibt all jenen, die vorher aus den verschiedensten Gründen keine BU abschließen konnten, die Möglichkeit, sich vor dem Verlust der eigenen Arbeitskraft zu schützen und erfüllt damit passgenau die Bedürfnisse vieler unserer Kunden“*, erläuterte **Edgar Heck, Abteilungsleiter für Risikoprodukte bei AXA**.

Talanx erteilt Run-Off Absage: In einem **Pressegespräch** haben kürzlich **Herbert Haas, Chef der Talanx AG, und Finanzchef Immo Querner** einem **möglichen Run-Off der Talanx-Lebensversicherer** eine deutliche Absage erteilt: *„Für uns kommt ein Run-off nicht in Frage.“* Die **Talanx** habe diese Möglichkeiten geprüft und verworfen, so **Haas**. *„Erstens sehen wir den Altersvorsorgemarkt als Wachstumsmarkt; und zweitens werden bei solchen Run-offs auch viele Mitarbeiter ausgegliedert.“* Das würde nämlich eine Zweiteilung der Belegschaft in Angestellte erster und zweiter Klasse bedeuten. *„Das wollen wir auf keinen Fall.“*

Bilanzanalyse von Prof. Weinmann: Bereits seit einigen Jahren analysiert **Professor Dr. Hermann Weinmann von der Hochschule Ludwigshafen am Rhein** die **Qualität der zwölf größten Lebensversicherer**. Seine aktuellen Ergebnisse, die bspw. in der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** ausführlich vorgestellt wurden, machen vor allem eins deutlich: **Die Bewertung von Lebensversicherungsunternehmen ist ein äußerst komplexer Vorgang**, der stets durch die subjektive Einschätzung desjenigen geprägt ist, der die Bewertung vornimmt. Darauf hatte bspw. der **Chef-Redakteur des VersicherungsJournals, Claus-Peter Mayer**, erst kürzlich hingewiesen. Dementsprechend fühlt sich bspw. die **Debeka** missverstanden; im letzten Jahr gehörte das **Koblenzer Unternehmen** noch zu den **Gewinnern bei Weinmann**, in diesem Jahr findet es sich **am Ende der Rangfolge** wieder. Die Veränderung ist auf eine – **erneut – geänderte Systematik bei Weinmann** zurückzuführen. Damit stellt sich vor allem eine Frage: **Welchen Nutzen hat eine Unternehmensbewertung, bei der „die Verbraucherperspektive eine spürbare Erweiterung“ bekommen haben soll, wenn man von einem aufs andere Jahr zu völlig konträren Ergebnissen kommt?** Oder anders ausgedrückt: Wie erkläre ich es dem Endverbraucher, der sich im letzten Jahr aufgrund der Einschätzung eines Universitätsprofessors für die **Debeka** entschieden hat, dass dieses Unternehmen nun allenfalls noch „ausreichend“ sein soll?

Rente darf sinken: In den letzten Wochen wurde wiederholt darüber berichtet, dass **einige Versicherer**, u a. die **Generali**, bereits **in der Auszahlphase befindliche Renten gekürzt** hätten. Dabei ist nicht selten der Eindruck erweckt worden, dies sei eigentlich unzulässig. Auf der Internetseite www.finanzen.net wurde dieser Sachverhalt nun von **Martin Reim, Euro am Sonntag**, erläutert. Kurz und verständlich wird hier dargestellt, wie es zu derartigen Kürzungen kommen kann und warum diese zulässig sind. **Bei Rentenversicherungen gibt es in der Auszahlphase prinzipiell zwei unterschiedliche Vorgehensweisen. Im einen Fall werden jeweils die Überschüsse eines Jahres gutgeschrieben**; diese sorgen für eine kontinuierlich (leicht) steigende Rente und dafür, dass die ausgezahlte Rente tatsächlich nicht fallen kann. **Im anderen Fall werden die künftigen Überschüsse oder ein Teil davon quasi vorgezogen und erhöhen dadurch die Startrente.** Wenn nun die künftigen Überschüsse niedriger ausfallen als zum Rentenbeginn kalkuliert, dann können diese Rente gekürzt werden. Ein Absinken unter die Garantierente ist grundsätzlich nicht möglich. Wenn eine im Zeitablauf fallende Rente gerne zum Aufschrei bei Verbraucherschützern führt, dann dürfte das vor allem darauf zurückzuführen sein, dass das Überschussbeteiligungssystem der zugrundeliegenden Versicherung vermutlich nicht ausreichend verdeutlicht und dem Kunden möglicherweise suggeriert wurde, dass ein Sinken seiner Rente eben nicht vorkommen kann.

In eigener Sache: Württembergische sieht sich bestätigt: In der [Ausgabe 9/2017 der infinma news](#) hatten wir unter dieser Überschrift eine Kurzmeldung zur **Württembergischen Lebensversicherung AG** veröffentlicht. Leider hatte sich im Text ein Fehler eingeschlichen. Korrekt hätte es heißen müssen: **Die Abschlusskostenquote konnte von 5,5% auf 5,1% gesenkt werden.** Im Downloadbereich unserer news - <http://www.infinma.de/infinmanews2017.php> - wurde der Fehler bereits am Erscheinungstag der news korrigiert. Den Fehler bitten wir zu entschuldigen.

IMPRESSUM:

infinma news 10 / 2017

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.

Transparenz bei Riester lässt zu wünschen übrig

Der **Deutsche Bundestag** hatte bereits im Sommer beschlossen, die **staatlich geförderte Altersvorsorge zu verbessern**. **Ab 2018** wird die **staatliche Zulage in der Riester Rente von 154 Euro auf 174 Euro erhöht**. Dies dürfte aller Voraussicht nach dazu führen, dass der zuletzt eher schleppende Absatz von Riester-Produkten im nächsten Jahr wieder etwas anziehen könnte. Zwar wurden vor allem Riester-Renten in der Vergangenheit von **Medien und Verbraucherschützern** immer wieder kritisiert, haben sich aber insgesamt doch als **geeignetes Instrument der eigenverantwortlichen privaten Altersvorsorge** erwiesen. Dies gilt umso mehr, da Riester für viele Menschen der Einstieg in die private Vorsorge ist.

Diesen Umstand hat **infinma** zum Anlass genommen, einerseits das bewährte **Riester-Analyse-Tool Ri.A.T.** einem vollständigen **Relaunch** zu unterziehen. Das neue Analyse-Tool ist bereits online und bietet dem Anwender nun auch **Informationen aus den Muster-Produktinformationsblättern und einer individuellen Beispielrechnung**.

Parallel dazu hat **infinma eine Umfrage bei den Anbietern von Riester-Produkten** durchgeführt, um in das **Ri.A.T.** möglichst viele Produkte einfließen zu lassen. **Traditionellerweise beschränkt sich infinma dabei nicht nur auf Versicherungsprodukte**, sondern gehört zu den wenigen Anbietern am Markt, die einen Vergleich über verschiedene Produktgattungen hinweg ermöglichen. Daher wurden in die Umfrage auch ganz bewusst **Investmentgesellschaften, Banken und Sparkassen sowie Bausparkassen** einbezogen. Es wurden dabei keinerlei interne Daten der Anbieter abgefragt, sondern lediglich allgemeine technische Produktinformationen, wie bspw. die Mindestprämie oder die Mindestlaufzeit. Zudem wurde um die Übersendung eines individuellen Angebots für einen Musterkunden gebeten.

Die Ergebnisse dieser Umfrage sind äußerst zwiespältig und zum Teil ernüchternd. Vor allem die Medienprügelknaben Nummer Eins, **die deutschen Lebensversicherer, haben sich dabei überwiegend sehr positiv dargestellt**. Antworten innerhalb von weniger als 1 Tag waren durchaus nicht selten. Als Beispiele seien hier genannt: ERGO Vorsorge, Hannoversche oder WVK. **Problematisch ist es immer noch bei einigen, vor allem kleineren öffentlich-rechtlichen Versicherern**. So hält es die **Öffentliche Lebensversicherungsanstalt Oldenburg** nicht einmal für nötig, überhaupt zu antworten. Dies ist jedoch sicher aufgrund der überschaubaren Größe des ausschließlich regional tätigen Versicherers vermutlich zu verkraften. Bei der **LVM**, einem nicht völlig unbedeutenden und deutschlandweit tätigen Versicherer hieß es lapidar: *„allerdings möchte sich die LVM-Lebensversicherung an dieser Umfrage nicht beteiligen.“*

Bei den **Investmentgesellschaften** ist das Bild etwas differenzierter. Während die **Deutsche Asset Management Investment GmbH (DWS)** sehr auskunftsfreudig ist, sieht es bei anderen Gesellschaften weniger erfreulich aus, und man ist gezwungen, mit den Informationen vorlieb zu nehmen, die sich auf den jeweiligen Websites finden.

Bausparkassen, Banken und Sparkassen scheinen das Riester-Geschäft vielfach eher als lästiges Übel aufzufassen und verweisen schon einmal gerne auf einen „aktuell hohen Arbeitsanfall“. Wenig verständlich ist auch die Informationsverweigerung mit dem Hinweis auf eine „vermeintlich zu starke Fokussierung auf die Rente“. Schließlich ist die Riester bewusst als Rentenversicherung konzipiert worden und soll den Rückgang bei der gesetzlichen Rente ausgleichen.

Gerade im Zusammenhang mit einem staatlich geförderten Produkt wie Riester ist deutlich festzuhalten, dass eine grundsätzliche Informationsverweigerung völlig unverständlich ist. Mit staatlichen Zulagen, die letztlich aus Steuergeldern finanziert sind, zu werben und dem Kunden bzw. einer fachkundigen Öffentlichkeit die einfachsten, öffentlich zugänglichen Informationen zum eigenen Produkt zu verweigern, ist nicht akzeptabel. Der Hinweis auf eine Veröffentlichungspflicht von Muster-Produktinformationsblättern ist nicht Ziel führend, da deren Aussagegehalt für den konkreten und individuellen Einzelfall sehr beschränkt ist. **infinma** ist sicher kein Verfechter staatlicher Regulierung, aber bei dem Verhalten, das viele Riester-Anbieter an den Tag legen, **kann man eigentlich nicht drum herumkommen, an den Gesetzgeber zu appellieren.**

Gerade bei Riester-Produkten soll bspw. der Wettbewerb unter den Anbietern dadurch gefördert werden, dass ein **Wechsel des Anbieters ausdrücklich erlaubt** ist. Dafür muss jedoch jeder (potenzielle) Kunde auch in die Lage versetzt werden, sich selber über die Produkte umfassend zu informieren – und zwar vor Abschluss eines Produktes.

Daher wäre es durchaus wünschenswert, wenn die Riester-Anbieter dazu verpflichtet würden, einen Schnellrechner frei zugänglich zu machen, mit dem sich jeder Interessent sein eigenes Angebot erstellen kann. Dieses Angebot sollte dann alle erforderlichen Unterlagen, insbesondere aber auch die zugehörigen Vertragsbedingungen und das „passende“ individuelle Produktinformationsblatt enthalten. Dies würde im Übrigen auch den einen oder anderen Anbieter entlasten, der die Bereitstellung von Informationen mit dem Hinweis auf eine zu hohe Arbeitsbelastung verweigert hat. Rein praktisch könnte das bspw. so aussehen, **dass bei der erforderlichen Zertifizierung eines Riester-Produktes auch der Nachweis eingereicht werden muss, dass das zu zertifizierende Produkte frei zugänglich berechnet werden kann.** Ein Hinweis auf einen zu hohen Aufwand und / oder technische Probleme kann hier nicht greifen, da entsprechende Rechenprogramme bei jedem Anbieter ohnehin vorhanden sein müssen.

In vielen anderen Wirtschaftszweigen ist die Transparenz bzgl. der angebotenen Produkte deutlich größer. Man stelle sich einmal vor, ein Lebensmittelhersteller würde die Angaben zu den Inhaltsstoffen verweigern und darauf hinweisen, dass ein entsprechendes Merkblatt gegen Vorlage des Kasensbons eingesehen werden kann. Der Aufschrei wäre nicht nur sehr laut, der Lebensmittelhersteller dürfte auch erhebliche Glaubwürdigkeits- und damit letztlich Absatzschwierigkeiten bekommen. Gerade bei einem staatlich geförderten Produkt wie Riester wird es jedoch immer noch auch und gerade von der Politik hingenommen, wenn dem Kunden wichtige Informationen verweigert werden.

Solvvenzquoten im Marktdurchschnitt

infinma hat bereits wiederholt in seinen news über die erstmals veröffentlichten Solvenzquoten der deutschen Lebensversicherer berichtet, u. a. in den [infinma news 8/2017](#). Inzwischen liegen alle SFCR-Berichte vor und in der Öffentlichkeit ist es relativ still um das Thema geworden. Das mag daran liegen, dass die Thematik doch nicht so trivial ist, wie einige sich das vielleicht erhofft hatten. Rating-Agenturen, Analysten, aber auch größere Vertriebe und Makler hatten vielfach darauf spekuliert, nun endlich mit einer einzigen Kennzahl eine solide Bewertung von Versicherern vornehmen zu können. Allerdings hat sich sehr schnell herausgestellt, dass die Bedeckungsquoten nur sehr bedingt miteinander vergleichbar sind. Erschwerend hinzu kommt, dass es pro Gesellschaft nicht nur eine Quote gibt, sondern je nach Anwendung von Übergangsmaßnahmen (Bilanzierungshilfen) mehrere Quoten bestimmt werden können.

Ein Blick in einen der SFCR-Berichte eines deutschen Lebensversicherers zeigt das sehr deutlich:

S.22.01.21 Auswirkung von langfristigen Garantien und Übergangsmaßnahmen		Betrag mit langfristigen Garantien und Übergangsmaßnahmen	Auswirkung der Übergangsmaßnahme bei versicherungstechnischen Rückstellungen	Auswirkung der Übergangsmaßnahme bei Zinssätzen	Auswirkung einer Verringerung der Volatilitätsanpassung auf null	Auswirkung einer Verringerung der Matching-Anpassung auf null
		C0010	C0030	C0050	C0070	C0090
Versicherungstechnische Rückstellungen	R0010	9.020.521	1.026.703	0	21.103	0
Basiseigenmittel	R0020	1.452.909	-734.512	0	-21.352	0
Für die Erfüllung der SCR anrechnungsfähige Eigenmittel	R0050	1.602.909	-734.512	0	-21.352	0
SCR	R0090	501.876	70.286	0	69.318	0
Für die Erfüllung der MCR anrechnungsfähige Eigenmittel	R0100	1.452.909	-734.512	0	-21.352	0
Mindestkapitalanforderung	R0110	176.269	37.783	0	12.291	0

Die Auswirkungen verschiedener Übergangsmaßnahmen – versicherungstechnische Rückstellungen, Zinssätze, Volatilitätsanpassung und Matching-Anpassung – sind tabellarisch dargestellt und es lassen sich je nach verwendeten Bilanzierungshilfen mehrere Bedeckungsquoten für das SCR berechnen.

Aus diesem Grund hat sich infinma dazu entschieden für die deutschen Lebensversicherer jeweils zwei Solvabilitätsquoten zu berechnen. Für jede Gesellschaft wird dafür eine Quote ohne Anwendung von Übergangsmaßnahmen bestimmt (Solvvenzquote minimal) und eine Quote, bei der alle verfügbaren Übergangsmaßnahmen gleichzeitig angewendet werden (Solvvenzquote maximal).

Dementsprechend fallen die einzelnen Quoten sehr unterschiedlich aus. So lässt sich für die Debeka eine Quote minimal von 72,4% errechnen. Je nachdem welche der möglichen Übergangsmaßnahmen berücksichtigt werden, ergibt sich ein Wert in Höhe von maximal 322,8%. Damit leuchtet unmittelbar ein, dass ein Vergleich der Quoten von zwei Gesellschaften nur dann möglich und sinnvoll ist,

wenn für beide die gleiche Datenbasis zur Verfügung steht. Dementsprechend sollte dann bspw. die minimale Quote beider Unternehmen verglichen werden.

Allerdings ist auch diese Vorgehensweise noch von gewissen Unsicherheiten geprägt. So hat bspw. die **Condor Lebensversicherungs-AG** keine Übergangshilfen in Anspruch genommen:

Höhe von 55.842 TEuro zu decken. Es errechnet sich zum 31.12.2016 damit eine Bedeckungsquote von 405,5 %. Dabei hat die Condor Lebensversicherungs-AG keine genehmigungspflichtigen Instrumente wie Übergangsmaßnahmen oder Volatilitätsanpassungen in ihren Berechnungen angesetzt.

Dementsprechend lässt sich auch keine zweite Bedeckungsquote berechnen, da die oben gezeigten Auswirkungen gerade nicht zum Tragen kommen. Auf der anderen Seite weist bspw. die **Allianz** rein nachrichtlich einen Wert in Höhe von 660% aus, der zustande gekommen wäre, wenn alle denkbaren Übergangshilfen genutzt worden wären.

Zudem hat **infinma** aus den Daten aller Lebensversicherer auch die **durchschnittlichen Solvenzquoten für die Gesamtbranche** ermittelt. Neben dem **arithmetischen Mittelwert** wurde auch ein **gewichteter Branchendurchschnitt** bestimmt, bei dem die Quoten der einzelnen Unternehmen mit den **gebuchten Brutto-Beiträgen gewichtet** wurden. Auf diese Weise wird dem Umstand Rechnung getragen, dass die Quote der **Allianz** eben höheres Gewicht haben sollte, als bspw. die Quote der **Itzehoer**. Insgesamt ergibt sich daraus folgendes Bild:

	Solvenzquote minimal	Solvenzquote maximal
Niedrigster Einzelwert einer Gesellschaft	0%	116,6%
Höchster Einzelwert einer Gesellschaft	920,5%	1.391,0%
Arithmetischer Branchenmittelwert	198,4%	394,0%
Gewichteter Branchenmittelwert	228,6%	448,8%

Es bleibt also zu hoffen, dass sich auch zukünftig Vergleiche in Grenzen halten, die auf der Auswertung einer einzigen Solvabilitätsquote beruhen. Bei einer möglichen Spannbreite von 0% bis 1.391% ist der Aussagegehalt eines solchen Vergleichs per se begrenzt.

Neue kapitaleffiziente Klassik bei der Continentale

Die **Continentale Lebensversicherung AG** hat ihre Produktpalette um eine **kapitaleffiziente klassische Produktlinie** ergänzt. Die **Continentale Rente Classic Pro** und die **Continentale Rente Classic Balance** bieten dem Kunden Garantien zum Ende der Ansparzeit, zum Rentenbeginn und in der Rentenphase. Dabei werden **höhere laufende Überschüsse** durch schlankere Garantien in der Ansparphase **ohne den sonst üblichen Garantiezins** ermöglicht.:

- **Rente Classic Pro** - Tarif RCP: 2,9 % p.a. laufende Verzinsung in 2017.
- **Rente Classic Balance** - Tarif RCB: 2,8 % p.a. laufende Verzinsung in 2017.

Die Anlage der **Sparbeiträge** erfolgt im **Sicherungsvermögen der Continentale**. Durch die **monatlich zugewiesenen Überschüsse** wächst das Vertragsguthaben. Zum Rentenbeginn kommen **Schlussüberschüsse** und die **Beteiligung an den Bewertungsreserven** hinzu. Daraus ergibt sich das Verrentungskapital, aus dem der **Rente Classic Pro-Kunde** eine Rente mit den **dann gültigen Rechnungsgrundlagen** erhält. Mindestens erhält er jedoch die **garantierte Mindestrente**, die auf den zu Beginn des Vertrages gültigen Rechnungsgrundlagen und dem **Mindestkapitalwert** basiert. Der Mindestkapitalwert entspricht der **Summe aus den ursprünglich vereinbarten Altersvorsorgebeiträgen, sowie Sonderzahlungen, individuellen Erhöhungen und Nachversicherungen**.

Die **Balance-Variante** sieht zum Garantietermen eine zusätzliche, **nach Aussage der Continentale am Markt einzigartige, Günstigerprüfung** vor. Dabei vergleicht die **Continentale** - neben der garantierten Mindestrente - ob sich bei der Verrentung des Verrentungskapitals, **die Rechnungsgrundlagen vom Vertragsbeginn oder die Rechnungsgrundlagen vom Rentenbeginn vorteilhafter** auswirken. Diese Günstigerprüfung bezieht sich zudem auch auf die **vier Erhöhungsmöglichkeiten**: Nachversicherung, Sonderzahlungen, individuelle Erhöhungen und dynamische Erhöhungen.

Mit der **Extra-Option „Garantierte Rentensteigerung“** können sich die Kunden die Erhöhung ihrer garantierten Rente ab Rentenbeginn sichern – wahlweise von 0,1% bis 2,0% jährlich bei steigender Gewinnrente.

