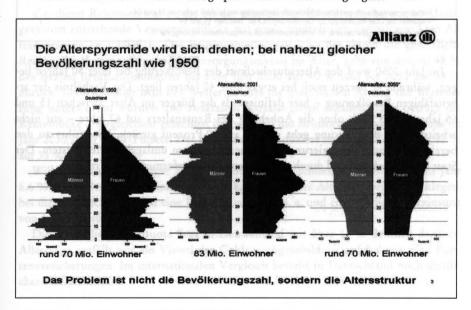
MAXIMILIAN ZIMMERER

Rahmenbedingungen der Lebensversicherung aus Sicht der praktischen Bedürfnisse*

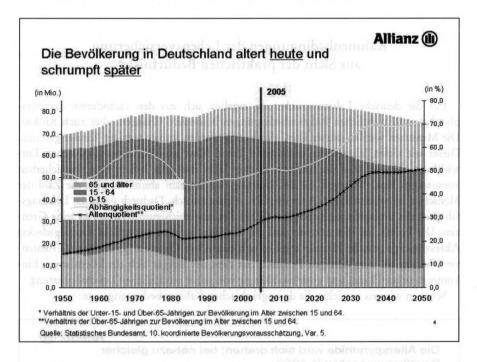
Für die deutsche Lebensversicherung ergeben sich aus den veränderten demographischen und rechtlichen Rahmenbedingungen besondere Chancen, aber auch Risiken. Die Menschen werden immer älter, gleichzeitig werden immer weniger Kinder geboren. Dieser seit vielen Jahrzehnten anhaltende Trend führt zu einer demographischen Entwicklung, die sich über die nächsten fünfzig Jahre mit einer hohen Prognosesicherheit voraussagen lässt. Während die Bevölkerung nur langsam abnimmt, geht die Zahl der Menschen im arbeitsfähigen Alter deutlich stärker zurück. Dadurch gerät die Leistungsfähigkeit des umlagefinanzierten gesetzlichen Rentenversicherungssystems an seine Grenzen. Die Politik hat dies erkannt und die Weichen für eine zusätzliche kapitalgedeckte Altersvorsorge gestellt. Hieraus ergeben sich besondere Chancen für die private Rentenversicherung als dem einzigen Produkt, mit dem der Bürger sich ein lebenslanges Einkommen sichern kann, und zwar unabhängig von seiner tatsächlichen Lebenserwartung.

Schauen wir uns zunächst die demographischen Rahmenbedingungen an:

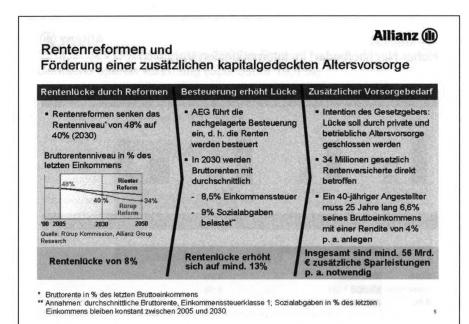


^{*} Mitschrift des Vortrages.

Die Bevölkerungszahl geht in Deutschland bis 2050 auf das Niveau von 1950 zurück. Gleichzeitig ändert sich jedoch die Altersstruktur dramatisch. Immer weniger Kinder stehen immer mehr Menschen im Pensionsalter gegenüber.



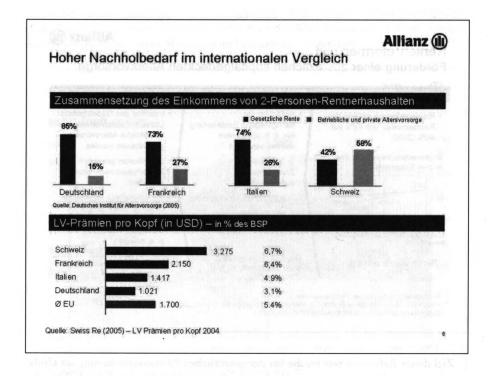
Im Jahr 2050 wird der Altersdurchschnitt der Bevölkerung bei über 50 Jahren liegen, während er derzeit noch bei etwas über 40 Jahren liegt. Das Verhältnis der arbeitsfähigen Bevölkerung – hier definiert als die Bürger im Alter zwischen 15 und 65 Jahren, also noch ohne die Anhebung des Rentenalters auf 67 Jahre – zur nicht arbeitsfähigen Bevölkerung geht von 70 auf 50 Prozent zurück. Dies führt zu den bereits erwähnten Finanzierungsproblemen bei einem umlagebasierten System. Der Staat hat dies erkannt und durch verschiedene Rentenreformen hierauf reagiert.



Ziel dieser Reformen war es, die bei der gesetzlichen Rentenversicherung im Umlagesystem entstehende Versorgungslücke mit einer zusätzlichen kapitalgedeckten Altersvorsorge zu schließen. Das Bruttorentenniveau, also das durch die gesetzliche Rentenversicherung dargestellte Versorgungsniveau im Alter, geht von derzeit 48 % des letzten Bruttoeinkommens bis zum Jahr 2030 auf 40 % und bis 2050 auf 34 % zurück. Berücksichtigt man des Weiteren, dass die gesetzlichen Renten der Besteuerung unterworfen wurden und zusätzlich Sozialabgaben anfallen, dann beträgt die Rentenlücke – vergleichbar gerechnet bezogen auf das Bruttorentenniveau – bereits im Jahr 2030 sogar 13 %-Punkte. Das Rentenniveau reduziert sich also effektiv von 48 % auf 35 %.

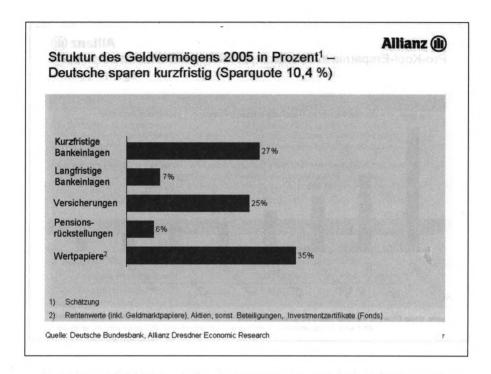
Will ein heute 40-Jähriger die entstandene Lücke schließen, müsste er jedes Jahr 6,6 % seines Bruttoeinkommens für eine kapitalgedeckte Altersvorsorge zurücklegen; bei dieser Berechnung sind eine Inflation von 2 % p. a. und eine jährliche Verzinsung von 4 % unterstellt.

Die tatsächliche Sparquote liegt in Deutschland mit über 10 % deutlich darüber. Allerdings entfällt nur ein Viertel der Geldvermögensbildung auf Lebens- und Rentenversicherungen. Im internationalen Vergleich besteht in Deutschland noch deutlicher Nachholbedarf.



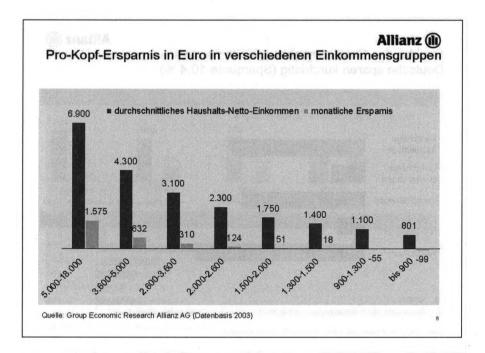
Der Vergleich der Struktur des Alterseinkommens in verschiedenen Ländern zeigt, dass der Anteil der gesetzlichen Rente in Deutschland nach wie vor sehr hoch ist, während in anderen Ländern bereits ein deutlich höherer Anteil der betrieblichen und privaten Altersvorsorge zu verzeichnen ist. Zu beachten ist, dass dies eine Momentaufnahme ist, d.h. die betriebliche und auch die anderen Formen der kapitalgedeckten Altersvorsorge haben in den letzten Jahren stark zugenommen, so dass sich in zwanzig Jahren das Bild bereits anders darstellen wird, d. h. ein höherer Anteil der Renten aus der zweiten und dritten Säule kommt.

Bemerkenswert ist, dass sich in der Schweiz schon heute ein ausgewogenes Verhältnis zwischen gesetzlicher und eigener Vorsorge ergibt. Dies spiegelt sich auch in der durchschnittlichen Höhe der Lebensversicherungsprämien pro Kopf wider, die in Deutschland nur bei 1.000 Euro liegt, während sie in der Schweiz mehr als dreimal so hoch ist. Auch hieraus lässt sich ein hohes Potenzial für die Lebens- und Rentenversicherung ableiten.



Mit einer Sparquote von mehr als 10 % liegt Deutschland auf dem Niveau vergleichbarer Länder. Es wird also genügend gespart, es fragt sich nur, ob auch richtig gespart wird. Ein Blick auf die Struktur des Geldvermögens zeigt, dass bei uns kurzfristige Sparformen dominieren, es also häufig an dem für die Altersvorsorge kennzeichnenden langfristigen Anlagehorizont fehlt. Dies ist nicht nur aus Sicht des Kapitalmarktes wenig effizient, da kurzfristige Anlagen sich deutlich schlechter verzinsen als langfristige. Ziel muss sein, die Bürger zu einem langfristigen Sparverhalten zu motivieren, um damit den sich im Alter ergebenden Vorsorgebedarf zu decken – und zwar möglichst ohne das Erfordernis, mehr vom Einkommen zurücklegen zu müssen.

Geldvermögensbildung und Pro-Kopf-Ersparnis differieren sehr stark, wenn man nach den Einkommensklassen unterscheidet.



Während in den unteren Einkommensklassen im Durchschnitt gar nicht gespart wird, setzt ein nennenswertes Sparverhalten erst in dem Einkommensbereich von 1.500 bis 2.000 Euro Haushaltsnettoeinkommen pro Monat oder darüber ein. Das bedeutet, der Gesetzgeber muss für die niedrigen Einkommen besondere finanzielle Anreize, z. B. in Form von Zulagen, setzen. Mit der Riester-Rente wurde vom Gesetzgeber bereits eine entsprechend geförderte Altersvorsorge geschaffen.

Welche spezifischen Gründe sprechen nun dafür, eine private Rentenversicherung als kapitalgedeckte Altersvorsorge zu wählen?

Allianz (11)

Effizienzvorteile der kollektiven kapitalgedeckten Altersvorsorge

Abdeckung des individuellen Langlebigkeitsrisikos

Individuelle Lebenserwartung*
25 % Männer leben länger als 93 Jahre
25 % Frauen leben länger als 97 Jahre

Ø Lebenserwartung im Vers.-Kollektiv*

Ø Lebenserwartung Männer 86 Jahre Ø Lebenserwartung Frauen 90 Jahre

Studie der OECD: Bei einem Auszahlungsplan mit Kapitalverbrauch benötigt ein

65-Jähriger zur Abdeckung des Langlebigkeitsrisikos eine 25 – 40 % höhere Kapitalbasis als bei einer privaten Renten-

versicherung

Beimischung von Aktien + längeren Laufzeiten ermöglicht höhere Rendite

	Indiv. Kap.anleger	Portfolio LV
Anteil Aktien	Ø 5 %	Ø 20 %
Laufzeit Fixed Income	RLZ 5 Jahre	RLZ 10 Jahre
> Portfoliorendite**	3,7 %	4,5 %

^{*}Quelle DAV: Mann/Frau mit Alter 65

Im Unterschied zu einer privaten Vermögensanlage zum Beispiel über einen Publikumsfonds handelt es sich bei einer kapitalgedeckten Rentenversicherung um ein Kollektivsystem, bei dem die Anlage der eingezahlten Beiträge in einem gemeinsamen Deckungsstock erfolgt. Die Besonderheit der privaten Rentenversicherung besteht darin, dass dem Kunden das individuelle Langlebigkeitsrisiko abgenommen wird. Nach einer Studie der OECD benötigt ein 65-Jähriger zur Abdeckung des Langlebigkeitsrisikos eine zwischen 25 und 40 % höhere Kapitalbasis als bei einer privaten Rentenversicherung, wenn er dieses Risiko für sich persönlich absichern würde. Die Ursache hierfür liegt in der unsicheren Lebenserwartung. Die Lebenserwartung im Versichertenkollektiv liegt derzeit bei Männern bei 86 Jahren und bei Frauen bei 90 Jahren. 25 % der Männer leben länger als 93 Jahre, 25 % der Frauen werden älter als 97 Jahre. Da keiner weiß, wie lang er selbst lebt, müsste er vom besten Fall ausgehen, also ein hohes Alter unterstellen, um nicht irgendwann ohne finanzielle Absicherung dazustehen.

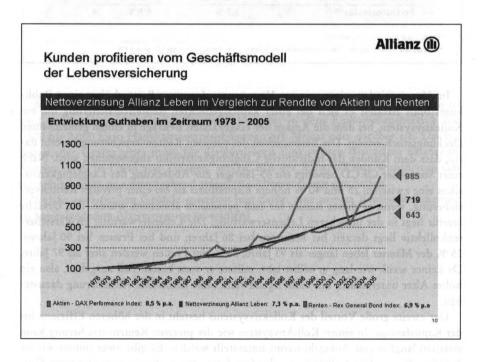
Der zweite große Vorteil des Kollektivsystems besteht in der höheren Effizienz bei der Kapitalanlage. In einem Kollektivsystem wie der privaten Rentenversicherung kann stets ein langfristiger Anlagehorizont unterstellt werden. Es gibt zwar immer wieder Kunden, die aus dem Kollektiv ausscheiden, dafür aber auch immer wieder neue Kunden, die das Kollektiv auffüllen. Das heißt, das Kollektiv lebt; es wird wie die Bevölkerung kontinuierlich älter, aber das Durchschnittsalter des Kollektivs steigt aufgrund

^{**} Annahmen: Rendite Aktien 7,5%; Pfandbriefrendite 5 Jahre 3,5%; Pfandbriefrendite 10 Jahre 3,8%

der neu hinzukommenden Teilnehmer langsamer als das Lebensalter des Einzelnen. Damit ergibt sich die Möglichkeit, die Mittel langfristiger anzulegen, als es der Einzelne kann, ohne dass er befürchten muss, dass sich Wertschwankungsrisiken kurzfristig sehr stark auf sein verfügbares Einkommen auswirken.

Ein Lebensversicherer kann in größerem Umfang in schwankungsanfälligere, aber langfristig rentablere Anlagen wie Aktien investieren. Der längere Anlagehorizont und der Ausgleich über das Kollektiv führen zu den in dem Schaubild genannten Vorteilen in Form einer höheren Rendite. Basierend auf den Zinsen Ende 2005 ergäbe sich aus der um 15 % höheren Aktienquote und der im Vergleich zum Privatanleger längeren Laufzeit der festverzinslichen Anlagen alleine ein Renditevorteil von 0,8 %-Punkten p. a.

Dieser Renditevorteil wird für den Kunden nicht mit einem höheren Schwankungsrisiko erkauft, im Gegenteil: Aufgrund der Garantien, die ein Lebensversicherer seinen Kunden bieten muss, ist die Verzinsung deutlich stabiler als eine Anlage in festverzinslichen Wertpapieren oder Aktien. Dies zeigen die nächsten beiden Schaubilder:

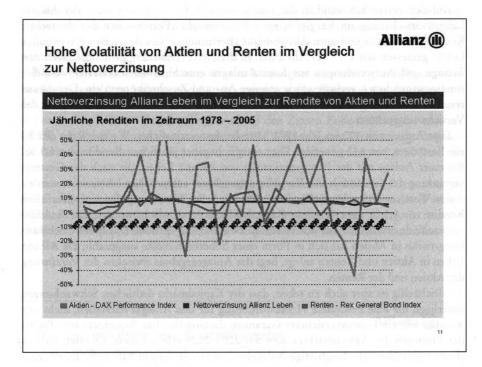


Auf dem ersten Schaubild ist dargestellt, wie sich die Nettoverzinsung der Allianz Lebensversicherung im Vergleich zum Rentenmarkt (Performance des deutschen Rentenindex REX) und zum Aktienmarkt (Performance des deutschen Aktienindex DAX) gemessen seit 1978 verhalten hat. In die Nettoverzinsung gehen die laufenden Erträge und Aufwendungen aus Kapitalanlagen einschließlich realisierter Veräußerungsgewinne bzw. -verluste sowie etwaige Ab- und Zuschreibungen ein. Der daraus resultierende Nettoertrag ist wesentliche Determinante für die Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer.

Eine Anlage von 100 im Jahr 1978 hätte bei festverzinslichen Wertpapieren (REX) ein Vermögen von 643 generiert. Dies entspricht einer jährlichen Rendite von 6,9 %. Bei einer Anlage mit der Nettoverzinsung von Allianz Leben, die auch der Gesamtverzinsung des Sparanteils der Versicherungsnehmer entsprochen hätte, wäre man zu einem Wert von 719 gelangt (Rendite 7,3 % p. a.). Bei Aktien wäre bei einer jährlichen Rendite von 8,5 % das eingesetzte Kapital nahezu verzehnfacht worden. Die Renditeunterschiede erscheinen auf den ersten Blick erwartungsgemäß: Das höhere Schwankungsrisiko in Aktien hat sich in Form einer höheren Rendite ausgezahlt. Da Allianz Leben in Aktien und Renten anlegt, liegt das Anlageergebnis zwischen der Verzinsung der Aktien und der Renten.

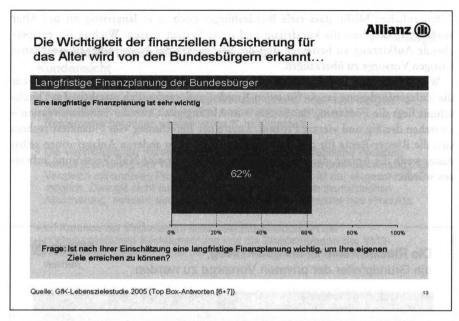
Gleichzeitig ist aber auch zu sehen, dass der Kapitalmarkt deutlichen Schwankungen unterliegt, die eine besondere Herausforderung für den Anleger darstellen, nicht nur wenn er wie ein Lebensversicherer Garantien darzustellen hat. Besonders auffällig ist der Einbruch des Aktienmarktes, den wir 2001–2003 erlebt haben: Er zeigt, dass es Ihnen selbst über sehr langfristige Anlagehorizonte – in diesem Fall mehr als zwanzig Jahre – passieren kann, dass Aktien schlechter performen als festverzinsliche Wertpapiere. Wenngleich das natürlich ein ungewöhnlicher Verlauf ist, kann so etwas vorkommen und damit den Anleger in elementare Schwierigkeiten bringen – insbesondere wenn er erst im Jahre 2000 in die Aktien investiert hat. Gerade in solchen Extremsituationen werden die Vorteile des Kollektivsystems einer Lebensversicherung sowie eines professionellen Investmentcontrollings deutlich.

Noch deutlicher zeigt sich an der Darstellung der jährlichen Renditen – also nicht kumuliert über den gesamten Betrachtungszeitraum wie beim vorherigen Schaubild –, welchen Schwankungen der Kapitalmarkt ausgesetzt ist und welche Herausforderungen an einen Lebensversicherer zur bilanziellen Darstellung der jährlichen Garantieverzinsung gestellt werden.



Die Nettoverzinsung kann zwar nicht vollständig konstant gehalten werden, aber sie liegt in jedem Jahr über 3,5 % und ist auch im Vergleich zur Anlage in festverzinslichen Titeln vergleichsweise stabil. Ermöglicht wird dies nicht alleine über die Mischung aus Renten und Aktien, sondern auch darüber, dass der Lebensversicherer zwischenzeitlich stille Reserven – sowohl bei den Aktien als auch bei den Renten – aufbaut (wenn die Marktpreise höher sind als die Anschaffungskosten), die dann zur Glättung genutzt werden, wenn die Märkte einbrechen.

Als Zwischenfazit bleibt festzuhalten: Der Bedarf für eine zusätzliche kapitalgedeckte Altersvorsorge ist gewaltig, die Lebensversicherungswirtschaft bietet mit der privaten Rentenversicherung ein Produkt an, das biometrische Risiken wie Langlebigkeit, aber auch Berufsunfähigkeit oder Hinterbliebenenschutz absichert und attraktive Renditen bietet. Als weitere Herausforderung bleibt, die Bürger davon zu überzeugen, dass sie baldmöglichst überprüfen, wie hoch ihre Leistungsansprüche im Alter sind und gegebenenfalls eine zusätzliche kapitalgedeckte Altersvorsorge abschließen. Das Erfordernis, zusätzlich systematisch Vorsorge zu betreiben, ist inzwischen den meisten Bürgern bewusst – eine Umfrage spricht von 62 % der Bundesbürger.

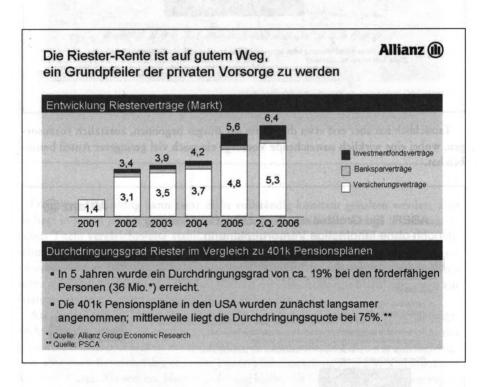


Tatsächlich hat aber erst etwa die Hälfte der Bürger begonnen, zusätzlich vorzusorgen, wobei eine wirklich ausreichende Vorsorge ein noch viel geringerer Anteil betrieben hat.



Festzuhalten bleibt, dass viele Bundesbürger noch nicht langfristig für das Alter vorsorgen und allenfalls kurzfristig und ohne System sparen. Wichtig ist, entsprechende Aufklärung zu betreiben und die Bürger von der Notwendigkeit einer langfristigen Vorsorge zu überzeugen.

Woran liegt es, dass viele Kunden abwarten? Die Riester-Rente ist ein Beispiel: Über die Zulagenförderung ist sie für jeden Kunden außerordentlich attraktiv. Im Durchschnitt liegt die Förderung des Staates – in Abhängigkeit von der Familiensituation – zwischen dreißig und vierzig Prozent. Laut einer Berechnung von Finanztest rechnet sich die Riester-Rente für den Kunden im Vergleich zu anderen Anlageformen selbst dann, wenn die Anlage, die der Kunde damit tätigt, nur eine Null-Verzinsung aufweisen würde.



Gleichwohl ist die Quote der Kunden, die bislang einen Riestervertrag abgeschlossen haben, mit 19 % der förderungsfähigen Personen noch relativ niedrig. Betrachtet man die positive Tendenz, die sich in den letzten beiden Jahre ergeben hat und berücksichtigt man, dass die Einführung der vermögensbildenden Leistungen auch eine längere Anlaufzeit benötigte, bin ich zuversichtlich, dass wir Durchdringungsquoten von 50 % bis 70 % in den nächsten Jahren erreichen können.



Herausforderungen aus Vertriebs- und Kundensicht

- Der Kunde muss davon überzeugt werden, dass er heute und morgen Konsumverzicht leistet, um im Alter besser abgesichert zu sein.
 Rentenversicherungen werden verkauft, nicht gekauft.
- Die Vermittlung der Rentenversicherung setzt eine ausführliche Beratung voraus (Ermittlung des Vorsorgebedarfs, Form und Höhe der Absicherung). Ein Vergleich mit anderen Produkten – z.B. einem Fonds – ist nur eingeschränkt möglich. Dies gilt nicht nur wegen der eingeschlossenen biometrischen Absicherung, sondern auch bzgl. der Kosten und der Rendite des Produkts.
- Im Rahmen der VVG-Reform sollen die Entscheidungen der höchstrichterlichen Rechtsprechung und die Empfehlungen der VVG-Kommission umgesetzt und die Transparenz für den Kunden erhöht werden.
- Flexibilität: Eine Rentenversicherung ist eine langfristiges Produkt, das sich den wandelnden Bedürfnissen des Kunden im Laufe seines Lebens anpassen muss.

6

Lebens- und Rentenversicherungen werden nicht gekauft, sondern müssen aktiv vertrieben werden, da der Kunde tendenziell dazu neigt, kurzfristige Bedürfnisse als relevanter anzusehen als langfristige. Altersvorsorge bedeutet kurzfristigen Konsumverzicht zugunsten einer Absicherung in der Zukunft. Deshalb, aber auch wegen der Erklärungsbedürftigkeit unserer Produkte, benötigen wir einen qualifizierten Vertrieb, der die Kunden zum einen von der Notwendigkeit der zusätzlichen Vorsorge überzeugt und ihn zum anderen seinen individuellen Bedürfnissen entsprechend berät.

Am Beginn der Beratung sollte die Feststellung der Versorgungssituation des Kunden stehen. Hierbei sind einerseits seine Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung, aus betrieblicher und privater Altersvorsorge und Erträge aus Vermögen zu berücksichtigen, andererseits die unter Berücksichtigung der Inflation zu erwartenden Aufwendungen im Alter. Ergibt sich hieraus eine Vorsorgelücke, ist zu prüfen, durch welche Produkte sie am besten geschlossen werden sollte. Hierbei sollte auch an die Absicherung gegen Risiken wie Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit bzw. den Schutz der Hinterbliebenen gedacht werden.

Eine solche qualifizierte Beratungsleistung ist nicht umsonst zu haben. Gleichzeitig wird der Lebensversicherer bestrebt sein, dem Kunden eine möglichst hohe Rendite zu bieten. Dies setzt voraus, dass er die Vertriebs- und Verwaltungskosten im Griff hat, um im Wettbewerb attraktive Produkte anbieten zu können.

Die Beratungsleistung steht am Anfang der Kundenbeziehung. Folglich sollte die Vergütung dieser Leistung ebenfalls zu Beginn erfolgen. Diesem Erfordernis steht wiederum die Neuregelung bei der Berechnung der Rückkaufswerte und bezüglich des Frühstornos im Rahmen der VVG-Reform gegenüber, auf die im Folgenden noch einzugehen sein wird.

Neben den Neuregelungen der Rückkaufswerte ergeben sich im Rahmen der VVG-Reform durch die Abschaffung des Policenmodells, die Beteiligung an den Bewertungsreserven und die Steigerung der Transparenz zusätzliche Anforderungen für die Lebensversicherer. Transparenz sollte sich nicht nur auf die Kostenseite beziehen, sondern es sollten auch der Leistungsumfang und die Optionen, die der Kunde während der Vertragslaufzeit hat, verständlich dargestellt werden.

Eine Besonderheit der Lebensversicherung besteht darin, dass der Kunde einen langfristigen Vertrag eingeht, dessen vorzeitige Kündigung mitunter nachteilig ist. Dies ist einem Kollektivsystem immanent, denn nur so kann der Ausgleich zwischen "guten" und "schlechten" Risiken funktionieren. Gleichwohl kann man aber langfristig laufende Verträge auch so gestalten, dass der Kunde möglichst flexibel seinen Vertrag den sich ändernden Lebensverhältnissen – zum Beispiel Eintritt in das Berufsleben, Gründung einer eigenen Familie – entsprechend seiner Risiko- und Leistungssituation anpassen kann. In dieser Hinsicht sollten wir als Lebensversicherer sicherlich noch mehr Aufklärung betreiben, denn es gibt bereits heute viele Möglichkeiten, die jedoch den Kunden nicht immer bekannt sind. Dazu später mehr.

Nun zur VVG-Reform:



Eckpunkte der VVG-Reform¹



Steigerung der Transparenz / Abschaffung des Policenmodells

- Gesetzliche Regelung der vorvertraglichen Information:
- Garantierte Leistungen und hochgerechnete Überschussbeteiligung
- Auswirkungen einer vorzeitigen Vertragsbeendigung
- Eingerechnete Abschluss- und Vertriebskosten
- Erweiterung der jährlichen Standmitteilung
- Aktualisierte Modellrechnung
- Höhe der Rückkaufswerte
- Abschaffung des Policenmodells
- Aushändigung der Allg. Versicherungsbedingungen (AVB) und Verbraucherinformation vor Abgabe der Vertragserklärung des Kunden (Verzicht durch Versicherungsnehmer möglich)

Die Steigerung der Transparenz stellt die Lebensversicherer vor die Herausforderung, dem Kunden möglichst die gewünschten Informationen zur Verfügung zu stellen, ohne ihn dabei einer Informations- und Papierflut auszusetzen. D.h., ein Zuviel an Information ist genauso zu vermeiden wie ein Zuwenig. Schon jetzt erhält der Kunde im Verkaufsgespräch mehrseitige Beispielrechnungen mit Darstellung der möglichen Rückkaufswerte im Zeitablauf sowie nach Vertragsschluss nicht nur die Police mit den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB), sondern auch ausführliche Erläuterungen hierzu. Tatsächlich werden diese Informationen nur von einem Teil der Kunden gelesen bzw. verstanden. Ziel muss es deshalb sein, wesentliche Informationen so aufzubereiten, dass sie verständlich und übersichtlich sind und nach Möglichkeit einen Vergleich mit Konkurrenzprodukten ermöglichen.

Risiken ergeben sich beim Ausweis der eingerechneten Abschluss- und Vertriebskosten, und zwar im Hinblick auf das gesetzliche Provisionsabgabeverbot. Durch dieses Verbot soll verhindert werden, dass Kunden nach der Beratung vom Vermittler einen Teil seiner Provision verlangen. Bei einem Ausweis der Vertriebskosten mag es bei vielen Kunden zu Missverständnissen über die Höhe der Provision kommen, da die Abschlusskosten nicht nur aus den Provisionen bestehen, sondern auch andere Kosten enthalten.

Die vom Gesetzgeber angestrebte Abschaffung des Policenmodells erhöht deutlich die Komplexität des Verkaufs – aber auch die Komplexität in der Verwaltung und damit die Kosten. Bisher ist es geübte Praxis, dass der Abschluss des Vertrages auf Basis eines Beratungsgesprächs und der Übergabe wesentlicher Informationen zum Vertrag, z. B. der o. g. Beispielrechnung, erfolgt. Im Anschluss bekommt der Kunde mit der Police die AVB übersandt. Er hat dann die Möglichkeit, innerhalb von 30 Tagen den Vertrag zu kündigen, ohne dass Nachteile für ihn daraus entstehen. Welcher zusätzliche Nutzen für den Kunden nun damit verbunden sein soll, dass er die AVB bereits vor Abschluss erhalten soll, ist nicht nachvollziehbar. Für den Vermittler bedeutet dies jedoch einen erheblichen Zusatzaufwand, da er vor dem Besuch des Kunden noch nicht weiß, welcher Vertrag sich am besten für diesen eignet, er aber sicherheitshalber alle möglichen Vertragsunterlagen inkl. AVB bereits mit dabei haben sollte. Ansonsten ist für ihn ein zweiter Besuch beim Kunden erforderlich. Ob dies wirklich sinnvoll ist und im Sinne des Verbraucherschutzes notwendig, erscheint zweifelhaft.



Eckpunkte der VVG-Reform (Forts.)



Bewertungsreserven und Rückkaufswerte

- Beteiligung an den Bewertungsreserven:
- Bei Beendigung des Vertrags Beteiligung an den Reserven auf Aktien, Immobilien und festverzinslichen Wertpapieren in Höhe von 50% im Wege einer Schlusszahlung
- Neuregelung bei der Berechnung der Rückkaufswerte und bzgl. Frühstorno:
- Garantierte Rückkaufswerte (Berechnung nach Deckungskapital)
- Frühstorno: Höhere Rückkaufswerte zu Beginn der Laufzeit durch Verteilung der Abschlusskosten über einen Zeitraum von 5 Jahren
- Rückwirkende Verteilung der Abschlusskosten auf 5 Jahre (dadurch erhebliche Belastung der Versicherer aufgrund der erforderlichen Erhöhung der Deckungsrückstellungen)

1

Eine weitere Neuregelung ergibt sich bezüglich der Beteiligung der Kunden an den Bewertungsreserven. Diese Regelung wurde angestoßen durch eine Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts, die es umzusetzen gilt. Hiernach ist eine Beteiligung des Versicherungsnehmers an etwaigen stillen Reserven bei Beendigung seines Vertrages im Wege einer Schlusszahlung vorzusehen.

Kritisch ist die in dem jetzigen Entwurf zur VVG-Reform vorgesehene Beteiligung an den stillen Reserven bei festverzinslichen Anlagen. Solche Reserven entstehen bei sinkenden Zinsen und sind immer nur kurzfristiger Natur, da festverzinsliche Anlagen am Ende der Laufzeit zum Nennwert zurückbezahlt werden. Sinken die Zinsen, profitieren die Kunden in dieser Phase bereits über eine höhere laufende Verzinsung der Wertpapiere im Vergleich zum aktuellen Marktzins. Einer zusätzlichen Beteiligung in Form einer Schlusszahlung bedarf es also nicht, damit die Kunden an etwaigen zwischenzeitlichen Reserven bei festverzinslichen Anlagen beteiligt werden. Im Gegenteil: Müssten die Reserven zur Darstellung der Schlusszahlungen realisiert werden, wäre eine Neuanlage des Verkaufserlöses zu den niedrigeren Marktzinsen die Folge, wodurch die laufende Verzinsung sinken würde. Dies würde nur die Volatilität der Verzinsung für die Kunden erhöhen, aber nicht zu höheren Leistungen über die gesamte Laufzeit der Verträge führen.

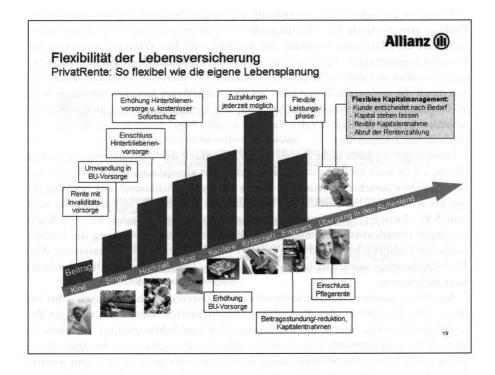
Besonders kritisch ist die Auskehrung von stillen Reserven bei festverzinslichen Titeln an ausscheidende Versicherungsnehmer zu sehen, wenn sie dadurch entstanden sind, dass der Marktzins unterhalb des durchschnittlichen Garantiezinsniveaus der Versicherungsverträge sinkt. Würde man auch die Verpflichtungen aus den Versicherungsverträgen mit dem niedrigeren Marktzins diskontieren, würde man feststellen, dass durch die niedrigeren Zinsen keine ausschüttungsfähigen Reserven entstanden sind, im Gegenteil: Die wirtschaftliche Situation des Unternehmens hat sich hierdurch verschlechtert, da die Laufzeit der Verträge in aller Regel deutlich über der der festverzinslichen Anlagen liegt.

Diese Regelung kann nicht nur zu einer Gefährdung der Versichertengemeinschaft führen, sie ist auch im Sinne der Quergerechtigkeit abzulehnen. Ein Kunde, der aus dem Kollektiv ausscheidet, würde zu diesen Lasten eine Schlusszahlung erhalten, die ihm bei wirtschaftlicher Betrachtung nicht zusteht. Gleichzeitig soll der Kunde nach dem VVG-Entwurf, wenn infolge steigender Zinsen stille Lasten bei den Kapitalanlagen entstehen (der Marktzins liegt über der Bestandsverzinsung der festverzinslichen Anlagen), bei Beendigung seines Vertrages hieran nicht partizipieren, d.h., die Versichertengemeinschaft hätte diese zu tragen. Diese Risikoverteilung erscheint nicht ausgewogen.

Aus den genannten Gründen sollte man es bei festverzinslichen Anlagen dabei belassen, dass die Kunden über die laufende Durchschnittsverzinsung an etwaigen Reserven partizipieren, aber keine Beteiligung über eine Schlusszahlung vorsehen. In jedem Fall ist sicherzustellen, dass nicht solche Bewertungsreserven bei festverzinslichen Anlagen über eine Schlusszahlung dem Versichertenkollektiv entzogen werden, die aus Kapitalmarktzinsen resultieren, die unter dem durchschnittlichen Rechnungszins liegen.

Neu ins Gesetz aufgenommen werden sollen Regelungen über die Verteilung der Abschlusskosten bei Frühstorno und die gesetzliche Verankerung garantierter Rückkaufswerte. Soweit Garantien vertraglich eingeräumt werden, kann es sinnvoll sein, durch das VVG Regelungen bzgl. der Transparenz und einer möglichen Auslegung zu schaffen. Sehr kritisch ist allerdings zu sehen, wenn durch das VVG solche Garantien neu geschaffen werden. Bei garantierten Rückkaufswerten besteht das Risiko, dass bei steigenden Zinsen eine Arbitrage des kündigenden Versicherungsnehmers zu Lasten des Kollektivs ermöglicht wird, da die stillen Lasten dann alleine von der Versichertengemeinschaft zu tragen sind.

Zum Abschluss noch ein paar Worte zum Thema Flexibilität: Bei lang laufenden Verträgen ist es besonders wichtig, dass diese sich den ändernden Lebensverhältnissen des Kunden anpassen. Diese Flexibilität gilt es – soweit möglich und sinnvoll – noch weiter auszubauen. Wichtig ist aber auch, dass der Kunde die Möglichkeiten, die ihm der Vertrag bietet, auch kennt, um ggf. später Anpassungen vornehmen zu können.



Bereits für Kinder können Rentenversicherungen, in der Regel durch die Eltern oder Großeltern, abgeschlossen werden. Eingeschlossen wird häufig eine Invaliditätsvorsorge. Bei Einstieg in das Berufsleben gewinnt die Absicherung gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit an Bedeutung. Mit der Heirat kommt dann der Wunsch nach Hinterbliebenenvorsorge, vor allem in Form des Todesfallschutzes, hinzu. Wie auf dem Schaubild beispielhaft dargestellt, verändert sich der Sicherungsbedarf des Kunden im Laufe seines Lebens und muss schrittweise angepasst werden. Zudem wächst auch mit steigendem Einkommen das notwendige Absicherungsniveau.

Die langfristige Anlage der Altersvorsorgemittel bedingt, dass der Kunde nicht regelmäßig auf das Geld zugreifen sollte. Andererseits sollte er die Möglichkeit haben, bei finanziellen Engpässen, z. B. bedingt durch Hausbau oder Arbeitslosigkeit, die Beiträge zeitweilig auszusetzen, um sie ggf. später wieder nachzuzahlen. Gleichzeitig möchte der Kunde, wenn er in Not gerät, auch die Möglichkeit haben, ohne größere Nachteile kurzfristig Gelder aus dem angesparten Altersvorsorgevertrag zu erhalten. Hierfür gibt es einerseits die Möglichkeit des Policendarlehens, andererseits kann man in den Versicherungsbedingungen auch Teilauszahlungen unter bestimmten Bedin-

gungen, z. B. bei Arbeitslosigkeit, vorsehen. Die Freiräume für die Produktentwicklung - zum Beispiel Zulässigkeit von Einmalbeiträgen bzw. Aufstockungen bestehender Verträge - sind durch die veränderten steuerlichen Rahmenbedingungen deutlich erweitert worden.

Fazit





- · Die demographische Entwicklung begrenzt die Leistungsfähigkeit eines umlagebasierten Systems und erfordern den Aufbau einer zusätzlichen kapitalgedeckten Altersvorsorge.
- · In der gesetzlichen Rentenversicherung wurden bereits umfangreiche Reformen eingeleitet und mit dem Alterseinkünftegesetz 2004 die Förderung der privaten Altersvorsorge ausgebaut.
- Die kollektive kapitalgedeckte Altersvorsorge weist Effizienzvorteile gegenüber anderen Vorsorgealternativen auf.
- · Durch die VVG-Novelle ergeben sich weitere Chancen, aber auch Herausforderungen für den Lebensversicherungsmarkt:
 - Durch eine verbesserte Transparenz wird das Vertrauen der Kunden in die Produkte gestärkt. Die Herausforderung besteht darin, die Produkte einfach, verständlich und nachvollziehbar zu erläutern. Durch ein Mehr an Informationen ist dies alleine nicht zu gewährleisten.
 - Die Berücksichtigung der Bewertungsreserven auf festverzinsliche Anlagen bei der Schlusszahlung für ausscheidende Versicherungsnehmer birgt Risiken in Niedrigzinsphasen für das Versichertenkollektiv, wenn der Marktzins unterhalb des durchschnittlichen Garantiezinses der Lebensversicherung liegt.
 - Auch bei einer stabilen Gewinnbeteiligung kann das Schlusszahlungskonto des Kunden, dessen Höhe ihm jährlich mitzuteilen ist, entsprechend den Kapitalmarktbewegungen stark schwanken. Dies erhöht den Erklärungsbedarf gegenüber dem Kunden.
 - Die Vermeidung von (Früh-)Storno wird immer wichtiger: Es ist Aufgabe der Versicherungswirtschaft, die Flexibilität und Anpassungsmöglichkeiten der Produkte besser darzustellen und den Kunden zu vermitteln.

21