

Juni 2011

Quo vadis Lebensversicherung?

Aktuell gibt es einige Themen, die auf den ersten Blick unabhängig erscheinen, für Kunden von Lebensversicherungen aber von grundlegender Relevanz sind:

1. Die Griechenland-Krise: Wie sicher sind Staatsanleihen?
2. Solvency II: Was bedeuten diese neuen Regeln für Versicherungsunternehmen?
3. Absenkung des Garantiezinses: Wie sicher sind geplante Renditen?
4. Mehrere Versicherungsunternehmen nehmen keine Neukunden mehr auf.
5. Chaos bei der Riesterrente: Wie sicher sind erhaltene Zulagen?

Gehen wir der Reihe nach vor und betrachten zunächst die einzelnen Aspekte:

- Nach Erfahrungen in den letzten Jahren mit argentinischen und russischen Anleihen, die den Anlegern teils hohe Verluste gebracht haben, ist aktuell die hohe Schuldenquote in Griechenland und darüber hinaus das Defizit in anderen Ländern in der Diskussion. Aufgrund des gemeinsamen Währungsraumes ist eine Abwertung der Währung nicht möglich und es werden Maßnahmen wie Streichung von Schulden oder eine Streckung der Rückzahlung diskutiert. Für Sie als Anleger sollte dies zu der Erkenntnis führen, dass Staatsanleihen auch bei EURO-Ländern nicht per se „Risikolos“ sind, sondern dass es auch hier ein Ausfallrisiko gibt. Allerdings ist der Mechanismus, dass ein erhöhtes Risiko auch zu einem erhöhten Zins führt, hier künstlich außer Kraft gesetzt worden.
- Mit Solvency II wird EU-weit eine Eigenkapitalanforderung für Versicherungsunternehmen definiert. Die Regelungen sollen voraussichtlich per Januar 2013 in Kraft treten. Teil dieser Regularien ist derzeit, dass Versicherungsunternehmen für Immobilien 25% Eigenkapital (EK) bereitstellen müssen, für Aktien sogar 40%. Für Investitionen in Staatsanleihen muss KEIN Eigenkapital vorgehalten werden. Lassen Sie uns hier einmal ein Beispiel der Konsequenzen für Sie als Kunde berechnen. Der Chef der Deutschen Bank hat einmal ein Ziel für die EK-Rentabilität von 25% ausgegeben. Selbst wenn wir dies als zu hoch empfinden, 15% sollten wir den Versicherungsunternehmen schon zugestehen. Wenn langfristig mit Aktien 10% Rendite zu erwirtschaften ist und ein Versicherungsunternehmen 10 Millionen Euro in Aktien anlegen möchte, so sind dies 1 Mio. Euro Gewinn pro Jahr und dafür muss 4 Mio. Euro EK hinterlegt werden. Bei einer EK-Rentabilität von 15% bedeutet dies, es müssen 600.000 Euro von dem Aktiengewinn für das Versicherungsunternehmen bereitgehalten werden, beispielsweise für „Risikokosten“, „Managementgebühren“, „Anlagekosten“ uvm. Für den Kunden bleiben dann nur noch 4% Rendite übrig! Viel leichter ist es, wenn in Staatsanleihen investiert wird. Hier muss das Versicherungsunternehmen keinerlei EK hinterlegen (gilt auch für Staatsanleihen aus Griechenland!), damit schlägt ein möglicher Gewinn viel höher für das Unternehmen durch. Die Regulierungsbehörden haben damit einen sehr starken Anreiz geschaffen, dass Versicherungsunternehmen fast ausschließlich in Staatsanleihen investieren.

- Auslöser für die Absenkung des Höchstrechnungszinses (im Volksmund auch Garantiezins genannt), sind die geringeren Renditen, die mit Staatsanleihen zu erzielen sind und eine Umstellung der Systematik von 10-jährigen Staatsanleihen auf 5-jährige. Für Bestandskunden hat dies direkt keinen Einfluss, da ein einmal zugesagter Wert für die Laufzeit garantiert ist (es gibt nur sehr wenige Kürzungsmöglichkeiten). Im Bestand der deutschen Versicherungsunternehmen beträgt der durchschnittlich zugesagte Zinssatz derzeit 3,3%. Da dies ein Großteil des erzielbaren Ertrages aus Anleihen ist, steht zu erwarten, dass alle Versicherten nur wenig über ihren garantierten Werten als Rendite erhalten werden.
- Im letzten Jahr haben mehrere Versicherungsunternehmen die Aufnahme neuer Kunden eingestellt, unter Ihnen bekannte Namen wie Victoria Leben oder Delta Lloyd. Die Gesellschaften betonen hier, dass in einem solchen Fall, der in der Branche mit „Run-Off“ beschrieben wird, die Kunden keine Nachteile hätten, die Realität ist allerdings eine Andere, wie sich jeder schnell vorstellen kann. Erzielte Überschüsse stehen generell immer entweder für die Anteilseigner des Versicherungsunternehmens oder für die Kunden zur Verfügung. Gewisse Mindestpartizipationen für die Kunden sind vorgeschrieben, der Rest ist frei vom Unternehmen festzulegen. Wenn jetzt keine Neukunden mehr gewonnen werden sollen, hat das Unternehmen nur wenig Anreiz, möglichst viel an die Kunden zu geben (um mit guten Ergebnissen zu werben), sondern wird möglichst viel an die Eigner geben. Die Ergo als Mutter der Victoria hat dies schon für 2010 umgesetzt und die Verwaltungskosten für die Victoria um 0,8% auf 3,4% erhöht und gleichzeitig für die Schwestergesellschaft Ergo Leben um 0,6% auf 2,7% gesenkt.¹ So kann für die um Neukunden werbende Ergo Leben eine höhere Rendite ausgewiesen werden, bei der Victoria bleibt weniger übrig.
- In den letzten Wochen ging die Nachricht durch die Presse, dass einige 100.000 Kunden mit sogenannten „Riester-Renten“ Zulagen für 2005 bis 2007 zurückzahlen müssten. Aus Kulanz soll es jetzt eine Nachzahlungsmöglichkeit für Eigenbeiträge geben.
Was war passiert? Veränderungen im Lebensverlauf (Neuaufnahme Beschäftigung, höheres Gehalt, Geburt eines Kindes uvm.) wurden nicht bei der Berechnung des Eigenbeitrages berücksichtigt und deshalb wurden bereits gewährte Zulagen zurück gefordert.

Konsequenzanalyse:

Was korrelieren jetzt diese fünf Aspekte miteinander? Auf den ersten Blick wahrscheinlich nur wenig.

Wer sich ein neues Auto kauft, ist gewohnt, regelmäßige Inspektionen zu machen und weiß auch, dass es in einigen Jahren ein Nachfolgemodell geben wird, dass wahrscheinlich deutlich bessere Leistungen zeigen wird. Die meisten Besitzer von neuen Fahrzeugen nehmen dies hin und investieren jedes Jahr viel Geld in den Erhalt ihrer Fahrzeuge und in die Neuinvestition.

¹ Vgl. FTD 26.05.11 S. 16 „Gegenläufige Trends bei Ergo-Gesellschaften“.

Bei der Lebens- und Rentenversicherung wird meist ein anderes Prinzip verfolgt. Eine einmal getroffene Entscheidung wird nicht mehr hinterfragt und auf Veränderungen im Lebensverlauf wird nicht reagiert. Ein Grund ist sicherlich der Widerstand, den viele Finanzberatern und Banken/Versicherungen entgegenbringen. Die FAZ titelte sogar: Lieber zum Zahnarzt als zur Bank“.²

So, wie Sie jährlich mindestens eine Inspektion Ihres Autos vornehmen lassen, um vor Überraschungen weitgehend sicher zu sein, sollten Sie auch jährlich Ihre Altersvorsorge und Ihre Finanzanlagen prüfen oder prüfen lassen. Aktuell geht es besonders bei klassischen Lebensversicherungen darum, zu prüfen, ob die vor einigen Jahren gewählte Form immer noch die Richtige ist. Die Einführung des Golfs war ein Riesenfortschritt gegenüber dem Käfer mit seinen besonderen Macken (auch wenn das Viele sicherlich anders sehen), aber im Vergleich zum Golf IV ist der Golf I sicherlich in allen Aspekten unterlegen! Auch in der Finanzwirtschaft gibt es Verbesserungen, die aber nur zum Tragen kommen, wenn ein regelmäßiger Check stattfindet.

Lassen Sie mich mit zwei Zahlen enden: Bei 20-jährigen Verträgen bedeuten 2% mehr Rendite bereits 49% mehr Ablaufleistung. Nach 30 Jahren und 3% Mehrleistung beträgt der Vorteil sogar 143%! Grund genug, einmal zu prüfen??

Ihr



Dr. Michael König

Sollten Sie Fragen zu der Thematik haben, und eine „Inspektion“ Ihrer Altersvorsorge planen, so stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Die Einschätzungen, die in diesem Dokument vertreten werden, basieren auf Informationen Stand Mai 2011. Die Einschätzungen sollen dabei nicht als auf die individuellen Verhältnisse des Lesers abgestimmte Handlungsempfehlungen verstanden werden und können eine persönliche Beratung nicht ersetzen. Alle Informationen basieren auf Quellen, die wir als verlässlich erachten. Garantien können wir für die Richtigkeit nicht übernehmen.

² Vgl. FAZ 17.05.11.