



Lebensversicherungsprodukte unter Solvency II: Der Beginn einer neuen Ära?

Nach der Einführung der neuen Eigenkapitalvorschriften für Versicherungsunternehmen – Solvency II – ist der Versicherungsmarkt zunehmend in Bewegung und den Kunden werden verstärkt neue Produkte angeboten. Viele davon beinhalten neue Leistungsspektren, sodass sich ein Blick auf die Ursachen für diese Veränderungen lohnt.

Solvency II fordert von den Versicherungsunternehmen so viel Eigenkapital vorzuhalten, wie es ihren mit den Versicherungsverträgen und den Kapitalanlagen eingegangenen Risiken entspricht. Daher werden auch im Interesse der Kunden die angebotenen Produkte auf ihren Kapitalbedarf hin untersucht und eventuell besonders kostspielige Varianten ohne besonderen Kundennutzen modernisiert. Spezifische Anforderungen an die Produkte stellt Solvency II im Grunde nicht, es eröffnet sogar viele Freiheiten. So verlangt das neue Aufsichtsregime keinen festen Bilanzierungszins für Produkte, wie es das Handelsgesetzbuch fordert. Deshalb spielt der aus der Vergangenheit bekannte Höchstrechnungszins – vielfach als Garantiezins bezeichnet – unter Solvency II in dieser Form auch nur noch eine untergeordnete Rolle. Das bedeutet aber nicht, dass die Versicherer künftig keine Produkte mehr mit Garantien anbieten. Vielmehr werden aktuell flexiblere Handhabungen diskutiert und teilweise bereits umgesetzt.

Altersvorsorge sollte nicht zum Drahtseilakt werden

Diese Flexibilität ist in Anbetracht der anhaltenden Tiefzinsphase auch notwendig: Wenn sich ein heute Dreißigjähriger eine Altersvorsorge aufbauen möchte, dann

reichen die Zinsen aus sicheren Kapitalanlagen auf lange Sicht nicht aus, um die Inflation auszugleichen. Wenn der Kunde darüber hinaus noch eine Garantie auf einen bestimmten Betrag erhalten möchte, beispielsweise mindestens die Rückzahlung der eingezahlten Beiträge, so ist dies aktuell mit konservativen Anlagestrategien nahezu unmöglich. Auch in der betrieblichen Altersversorgung ist dieser Gedanke im neuen Betriebsrentenstärkungsgesetz prominent verankert. Vor diesem Hintergrund erscheinen zu hohe Garantien für Kunden gar nicht sinnvoll, da sie viel zu teuer sind. Andererseits sollte die eigene finanzielle Absicherung fürs Alter aber auch nicht zum Drahtseilakt ohne Netz oder Sicherungsleine werden. Allein darauf zu hoffen, dass es schon irgendwie klappen wird, ist zweifellos der falsche Weg. Auf diese beiden gegensätzlichen Tendenzen reagieren die Versicherungsunternehmen zunehmend und sorgen vor allem für das Rettungsnetz und die Sicherungsleine.

Letztlich reagieren Versicherer unter Nutzung ihrer Kernkompetenzen Kapitalanlage und Absicherung biometrischer Risiken in drei Bereichen auf die geänderten Verhältnisse. Zum einen unterbreiten sie Angebote unter besonderer Ausnutzung aller Kapitalmärkte, sogenannte fondsgebundene Produkte mit und ohne Garantiekomponenten. Zum anderen sind zuletzt unter dem Schlagwort „moderne Klassik“ vermehrt Produkte mit bezahlbaren Formen der Garantie auf den Markt gekommen. Und die Versicherer offerieren Policen, mit denen biometrische Risiken jenseits der Langlebigkeit abgesichert werden können. Hierzu zählen Risiko-, Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeits- oder Pflegeversicherungen.

Hybrid- und Indexpolices eröffnen größere Wahlmöglichkeiten

Stehen Unternehmen wie Kunden heute vor der Aufgabe, in einer begrenzten Zeit durch eine „ordentliche“ Rendite ein Sparziel erreichen zu wollen, müssen sie in riskantere Vermögenswerte investieren. Hierzu zählen unter anderem Aktien, besondere Zertifikate oder stärker risikobehaftete Zinspapiere wie Unternehmensanleihen, bei denen die Investitionen einem Verlustrisiko ausgesetzt sind. Dafür bieten sich vor allem fondsgebundene Produkte an, denn diese sind keinen besonderen Anlagevorschriften unterworfen und die Versicherungskunden können ihrer eigenen Risikoneigung entsprechend Investments individuell bestimmen. Diese Produkte zeigen – abhängig von der konkreten Anlagestrategie – tendenziell die höchsten Renditen, beinhalten aber auch vergleichsweise hohe Risiken. Einige Versicherer berücksichtigen dies, indem sie in den letzten Jahren der Vertragslaufzeit systematisch Risiko aus der riskanteren Anlage in risikoärmere Investmentkategorien umschichten.

Andererseits können auch im fondsgebundenen, kapitalmarktnahen Produktbereich Garantien gegeben werden. Dies kann beispielsweise in „Hybridlösungen“ geschehen. Dort wird die Garantie, ähnlich einem Antrieb in einem Hybridauto, einerseits durch einen bestimmten Fonds und andererseits auch durch das große kollektive Kapitalvermögen des Versicherungsunternehmens gegeben. Immer dann, wenn der moderne Antrieb nicht reicht, springt die traditionelle Form der Absicherung ein. Und wenn mehr Guthaben im Vertrag vorhanden ist, als zur Sicherung der Garantie benötigt wird, können die Kunden wählen, in welchen Aktienfonds sie investieren möchten. Hier werden typischerweise Garantien auf die gesamten eingezahlten Beiträge oder einen großen Anteil (80 bis 90 Prozent) gewährt. Auf den ersten Blick wirkt eine Garantie von weniger als 100 Prozent unseriös. Aber das ist sie nicht, denn im aktuellen Umfeld bedeutet die geringere Garantie, dass die Kundengelder ertragreicher investiert werden können und das zahlt sich langfristig aus.

Eine weitere Form solcher Produktangebote sind sogenannte Indexpolices. Hier können die Kunden zu vereinbarten Zeitpunkten im Jahr entscheiden, ob sie lieber in einem Wertpapierindex oder aber im kollektiven Kapitalvermögen des Versicherers investiert sein möchten. Das bedeutet, die Kunden fällen individuell regelmäßig eine Entscheidung zwischen höherem Risiko mit gegebenenfalls höherer Rendite oder Sicherheit.

Klassische Lebensversicherung in neuem Gewand

Im Bereich der „modernen Klassik“ geht es um etwas anderes. Für stärker sicherheitsorientierte Kundengrup-

pen wird das Angebot der bisherigen Rentenversicherung modernisiert, eine Version 2.0 sozusagen. Die am Markt vorhandenen Varianten sind zahlreich, die Darstellung beschränkt sich hier daher auf einige bedeutende Komponenten und Ausgestaltungen. Kunden und Versicherungsunternehmen haben erkannt, dass eine Garantie zum Ablaufzeitpunkt des Vertrages bzw. zum Übergang in den Rentenbezug viel wichtiger ist als eine permanente Garantie während des gesamten Versicherungszeitraums. Das bedeutet aber auch: Wenn der Vermögensaufbau vorzeitig abgebrochen wird, fällt die Leistung geringer aus, als wenn der Vertrag durchgeführt wird. Dadurch werden die Eigenkapitalkosten unter Solvency II verringert und dieses Ersparnis kann in Form einer höheren Überschussbeteiligung direkt an die Kunden weitergegeben werden. Durch die größeren Freiheiten beim Höchstrechnungszins unter Solvency II haben auch einige Versicherungsunternehmen den Weg gewählt, den Kunden erst bei Vertragsabschluss einen Beitragserhalt zu garantieren.

Die dritte Kategorie der biometrischen Absicherungen ist nicht nur Kernkompetenz, sondern sogar Alleinstellungsmerkmal der Versicherungen. Dieses Feld wird derzeit ebenfalls von den Versicherungsunternehmen modernisiert und den aktuellen Kundenbedürfnissen angepasst. Hier werden zum einen verstärkt Ergänzungsleistungen angeboten, die den Service im Leistungsfall noch einmal deutlich verbessern. Zum anderen werden die Produkte stärker an den persönlichen Lebenssituationen der Kunden ausgerichtet. So kann die Prämie individuell und vor allem noch risikogerechter bestimmt werden.

Ausblick

Marktinnovationen haben erst begonnen

Eines ist aber sicher: Die großen Innovationen im Produktbereich der Lebensversicherung werden noch folgen. Der Markt steht erst am Anfang und es werden im Interesse der Kunden noch viele neue Ideen entstehen und umgesetzt werden. Dabei werden zweifellos künftig vermehrt auch Aspekte bzgl. einer Anpassung von Leistung und Preis während der Laufzeit diskutiert werden. Darüber hinaus wird in Zukunft stärker als bisher die Frage im Mittelpunkt stehen, ob es in Zeiten zunehmend flexibler Erwerbsbiografien noch sinnvoll ist, sich zu Beginn des Arbeitslebens einmalig für eine Absicherung des Erwerbseinkommens oder der Altersvorsorge zu entscheiden. Die deutschen Aktuarien werden diesen Reformprozess aktiv begleiten und mit ihrem Fachwissen zu einem fairen Interessensausgleich zwischen Versichertem und Versicherungen beitragen.