aures.

aures.forum 06 | 2016

Das „aures.forum“ erscheint mehrmals im Jahr und steht Kunden, Vertriebspartnern und Freunden unseres Hauses kostenlos zur Verfügung.

Haben Sie schon einmal etwas vom „Badewannenprinzip“ gehört? Lesen Sie über die Auswirkungen dieses Prinzips auf die Lebensversicherung.

Der Garantiezins wird zum Januar 2017 erneut gesenkt. Neue Produkte und sinkende Garantiezinsen nutzen der Bestandskalkulation der Gesellschaften, aber wie wirken sich die Veränderungen in den Produkten auf Neuverträge der Kunden aus?

Wir stellen Ihnen mit der Bestandssubventionsquote eine neue Kennzahl zur Bewertung von Lebensversicherungsangeboten vor und attestieren vielen Anbietern eine enorme Herausforderung bei der Tarifkalkulation.

Kurz vor dem Beginn der Sommerferien wünschen wir Ihnen eine interessante Lektüre und natürlich einen schönen Urlaub.

Andreas Bürse-Hanning,
Vorsitzender des Vorstandes
Aures Finanz AG & Cie. KG

Inhalt

1. **Altersversorgung**
   - Neue Klassik & das Badewannenprinzip
   - Neuer Garantiezins in der Lebensversicherung ab Januar 2017
   - Ertragsverwendung der Gewinnbeteiligung – die Bestandssubventionsquote
2. **Riester-Rente**
   - Ist die Riester-Rente wirklich gescheitert?

1. Altersversorgung

Neue Klassik & das Badewannenprinzip

Bestehende klassische Lebensversicherungsverträge verzinsen sich aufgrund der in der Vergangenheit abgegebenen Garantien heute teilweise deutlich höher, als es das aktuelle Zinsniveau zulässt. Das gilt nicht nur für das in diesen Verträgen angesparte Guthaben, sondern ebenso für die neu eingezahlten Prämien dieser Verträge. Hinzu kommt, dass Garantien klassischer Lebensversicherungen von Jahr zu Jahr und nicht nur endfällig gelten. Die Versicherer müssen also den Garantiezins dem Vertrag des Kunden jedes Jahr verbindlich gutschreiben.

Darum haben einige Versicherer schon vor Jahren begonnen, neuartige Garantiemodelle anzubieten. Diese Produkte werden mit veränderten und reduzierten Garantien kalkuliert, was dann im Regelfall eine höhere Gewinnbeteiligung ermöglicht. Tatsächlich sind die neuen Produkte sehr vielschichtig.

Die positive Wirkung der neuen Produkte auf den Versicherungsbestand beschreibt das Institut für Aktuarwissenschaften (IfA) in Ulm mit dem sogenannten „Badewannenprinzip“: Eine Wanne mit heißem Wasser steht für den existierenden Bestand, dessen Garantien im heutigen Zinsumfeld verhältnismäßig teuer sind. Durch Abläufe, Fällig-

keiten und Storni geht die Temperatur in der heißen Wanne zwar langsam zurück, aber deutlich langsamer, als die Kapitalmarktzinsen sinken. Um die Wanne schneller auf eine erträgliche Temperatur zu bringen, hilft es, kaltes Wasser nachzufüllen – etwa in Form neuer, moderater Garantien.

Doch wie genau unterscheiden sich die heute verfügbaren Angebote? Die nebenstehende Tabelle erläutert es Ihnen!

In der Beratung bedeutet die neue Tariflandschaft eine Herausforderung. Früher war die Garantiekomponente bei allen klassischen Tarifen die Gleiche, und man hat die Tarife über die Überschussbeteiligung verglichen. Heute gibt es zwei Variablen: das Garantiemodell und die Überschüsse. Daneben bleiben die Stabilität des Versicherers und die Nachhaltigkeit der Tarifkalkulation die entscheidenden Auswahlmerkmale für unsere Vertragsempfehlungen.

Unterschiedliche Garantiemodelle im Überblick	
Reine Klassik	Jährliche Zinsgarantie und garantierter Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben. Die Anlage findet ausschließlich im Sicherungsvermögen des Versicherers statt
Neue Klassik	Häufig geteilte Garantien (z.B. eine bis zum Rentenbeginn und eine ab Rentenbeginn), sowie meist kein Garantiezins. Die Anlage findet trotzdem im Sicherungsvermögen statt. Die Bruttobeiträge werden zum Ablauf garantiert zurückgezahlt.
Indexpolicen	Jedes Jahr besteht im Voraus die Wahlmöglichkeit einer garantierten Verzinsung oder der Partizipation an einem Kapitalmarktindex. Verliert der Index an Wert, ist aber der Bruttobeitragswert garantiert, Verluste sind ausgeschlossen.
Hybridprodukte	Ein Teil des Kundenguthabens wird in das konventionelle Sicherungsvermögen investiert und ein Teil in Investmentfonds. Die Aufteilung ist von Produkt zu Produkt unterschiedlich.
Fondspolicen	Auswahl aus verschiedenen Investmentfonds. Keine Versicherer-Garantien. Garantien sind gegebenenfalls auf Fondsebene möglich.

Neuer Garantiezins in der Lebensversicherung ab Januar 2017

Die Pläne waren bekannt, nun ist es amtlich: Ab Jahr 2017 bekommen Versicherungskunden für neu abgeschlossene, klassisch kalkulierte Versicherungspolicen nur noch einen garantierten Zins von 0,9 Prozent.

Damit sinkt der Garantiezins für klassische Lebensversicherungen zum 1. Januar 2017 erneut und zwar von 1,25 Prozent auf 0,9 Prozent. Dies haben das Bundesministerium für Finanzen (BMF) und das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) am 18. Mai beschlossen.

Die Pläne, den Höchstrechnungszins zum Jahresbeginn 2017 auf 0,9 Prozent zu senken, waren bereits Anfang Mai bekannt geworden. Beim Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) waren sie auf Kritik gestoßen. Der Verband hatte sich dafür ausgesprochen, den Termin für die Senkung des Garantiezinses um ein Jahr zu verschieben.

Die Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) hatte im März noch empfohlen, den Höchstrechnungszins für Neuverträge ab 2018 auf 1,0 Prozent zu senken. Auch verschiedene Versicherer sowie der Bund der Versicherten (BdV) hatten gefordert, den neuen Garantiezins erst 2018 einzuführen.

Die Ministerien haben sich auf die Forderungen aber nicht eingelassen. Damit erreicht der Garantiezins zum 1. Januar 2017 einen neuen Tiefststand. In den Jahren 1994 bis 2000 hatte er bei 4,0 Prozent gelegen, war aufgrund des Niedrigzinsniveaus aber schrittweise immer weiter gesenkt worden.

Ertragsverwendung der Gewinnbeteiligung – die Bestandssubventionsquote

Die Einführung neuer Lebensversicherungstarife mit geringeren Garantien und die fortgesetzte Absenkung des Garantiezinses in der klassisch kalkulierten Lebensversicherung senken die durchschnittlichen Bestandsverpflichtungen der Lebensversicherer. Aber wie wirkt sich dieser Bestandsvorteil auf den Vertrag eines einzelnen Neukunden aus und wie stark muss durch die neue Kalkulation der Bestand subventioniert werden?

Das im August 2014 veröffentlichte Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat verschiedene Veränderungen für die Vertragskalkulation ausgelöst. Nahezu unbemerkt von der Öffentlichkeit wurde den Versicherern zeitgleich aber auch in der Mindestzuführungsverordnung (MindZV) mit dem §11 vorgeschrieben, welche Informationen sie zu den Ertragsquellen und zur Ertragsverwendung in welcher Art und Weise veröffentlichen müssen.

Vorgeschrieben ist ferner, dass diese Angaben im Internet frei zugänglich sein sollen und dass die Versicherer die entsprechende Webseite auf der jährlichen Wertmitteilung gemäß §6 Absatz 1 Nummer 3 der VVG-Informationspflichtenverordnung anzugeben haben.

Diese Veröffentlichungen machen es möglich, die Kalkulationen der Lebensversicherer zu bewerten. Wenn man die Beteiligung der Versicherten an den Erträgen für Rechnungszins und Direktgutschrift ins Verhältnis zu den Gesamterträgen setzt, ist ablesbar, wieviel Prozent der Gesamterträge für die Erfüllung der Garantieverpflichtungen an Bestandskunden benötigt werden und wieviel für die Gewinnbeteiligung des Neugeschäfts übrig bleibt. Wir nennen diese Kennzahl die Bestandssubventionsquote.

Vereinfacht gesagt wird durch die Bestandssubventionsquote bewertbar, wie stark sich bei einem Anbieter der Neuabschluss eines Lebensversicherungsvertrages überhaupt noch lohnt, oder ob dieser Abschluss überwiegend die Gewinnbeteiligung der Altkunden subventioniert.

Exemplarisch haben wir die Bestandssubventionsquoten für die folgenden Versicherer auf Basis der veröffentlichten Kennzahlen des Bilanzjahrgangs 2014 ermittelt. Bei Werten oberhalb von 80 % sind die Ergebnisse aus unserer Sicht bereits ein deutliches Warnsignal. Die anhaltende Niedrigzinspolitik der EZB, zu geringes Neugeschäft und die zu zaghafte Einführung neuer Produkte mit geringerer Garantieverzinsung haben diese Ergebnisse für einige Versicherer in 2015 vermutlich weiter verschlechtert. Entscheidend für die Leistungsstärke eines Lebensversicherungsunternehmens ist die Fähigkeit, aus den laufenden Kapitalerträgen die Garantieverpflichtungen zu erfüllen und gleichzeitig weiterhin Erträge für die Kunden zu erwirtschaften.

Die Verpflichtungen im Verhältnis zu den Kapitalerträgen sjnd für einige Lebensversicherungsunternehmen aktuell eine enorme Herausforderung.

Anbieter	Bestandssubventionsquote
Aachen Münchener Lebensversicherung AG	82 %
Allianz Lebensversicherung AG	64 %
Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.	76 %
AXA Lebensversicherung AG	81 %
Bayerische Beamten Lebensversicherung AG	81 %
Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG	79 %
Condor-Lebensversicherungs-AG	82 %
Continentale Lebensversicherung a.G.	82 %
Cosmos Lebensversicherungs-AG	79 %
Debeka Lebensversicherung a.G.	78 %
DEVK Allgemeine Lebensversicherungs-AG	75 %
ERGO Lebensversicherung AG*	88%
Europa Lebensversicherung AG	63 %
Generali Lebensversicherung AG	82 %
Gothaer Lebensversicherung AG	88 %
Hannoversche Lebensversicherung AG	74 %
Hanse Merkur Lebensversicherungs AG	57 %
HDI Lebensversicherung AG	82 %
HUK-Coburg-Lebensversicherung AG	85 %
Ideal Lebensversicherung a.G.	53 %
Iduna Vereinigte Lebensversicherung AG*	90 %
InterRisk Lebensversicherungs-AG	84 %
Lebensversicherung von 1871 a.G. München	92 %
LVM Lebensversicherungs-AG	95 %
Neue Leben Lebensversicherung AG	73 %
Nürnberger Lebensversicherung AG	65 %
Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG	82 %
Provinzial NordWest Lebensversicherung AG	86 %
R+V Lebensversicherung AG	70 %
SV SparkassenVersicherung Lebensversicherung AG*	76 %
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.*	79 %
Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland	89 %
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.	79 %
Württembergische Lebensversicherung AG	86 %
WWK Lebensversicherung a.G.	61 %
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG	78 %

**Bei diesem Anbieter sind außerdem negative Erträge vorhanden, die nach § 11 MindZV nicht ausgewiesen werden müssen.*
Quelle: eigene Recherche und Bewertung der Veröffentlichungen nach Mindestzuführungsverordnung

2. Riester-Rente

Ist die Riester-Rente wirklich gescheitert?
Wer verstehen möchte, was in der Rentendiskussion falsch läuft, sollte sich die Zahl „45“ merken. Fünfundvierzig Prozent aller Auszahlungen der Deutschen Rentenversicherung liegen unter 750 Euro pro Monat. Die Zahl 45 ist der Grund, warum es formal richtig ist, wenn man sagt, viele Menschen könnten schon heute nicht von ihrer Rente leben. Falsch ist es allerdings, wenn man daraus folgert, die Altersarmut wäre momentan ein besonders drängendes Problem.

Die meisten Mini-Renten sind Zusatzeinkommen, von denen die Empfänger nicht leben müssen. Insgesamt werden in Deutschland 25 Millionen Renten ausgezahlt, obwohl es nur 20 Millionen Rentner gibt. Einige Ruheständler erhalten zwei Renten, weil Sie neben der eigenen noch eine Witwenrente beziehen, andere haben die meiste Zeit ihres Berufslebens als Beamte gearbeitet und leben vor allem von ihrer Pension, erhalten aber zusätzlich eine Minirente, weil sie zu Beginn Ihrer Laufbahn angestellt waren und in dieser Zeit Rentenbeiträge entrichten mussten.

Deshalb ist die 45 eine Zahl, die man kennen sollte –sie ist aber nicht als Argument einsetzbar, dass Deutschland unbedingt eine Rentenreform benötigt.

Knapp zwei Jahre, nachdem die große Koalition mit der Rente ab 63 und der Mütterrente zwei kostspielige und aus Sicht nahezu aller Experten falsche Reformen auf den Weg gebracht hat, beginnt nun eine erneute Rentendiskussion. Und dennoch: Wer sein Leben lang 1800 € monatlich verdient und 35 Jahre regelmäßig ins Rentensystem eingezahlt hat, bekommt nach geltendem Recht nicht mehr als ein Sozialhilfeempfänger.

Das liegt auch daran, dass in den Regierungsjahren von Gerhard Schröder eine härtere Rentenreform beschlossen wurde, als in den meisten anderen Industrieländern. Auf bis zu 43 % der durchschnittlichen Bruttolöhne darf danach das Rentenniveau sinken. Deswegen wurde die Rentenreform mit einer staatlich geförderten und freiwilligen privaten Altersversorgung (Riester-Rente) gekoppelt.

Horst Seehofer hat nun verkündet, dass die von rot-grün in Deutschland eingeführte Riester-Rente gescheitert sei. Nach einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung erreichen 38 % der staatlichen Förderung überdurchschnittlich hoch verdienende Haushalte. Nur jeder vierte Riestersparer hat ein Haushaltseinkommen von weniger als 10.000 € im Jahr. Allerdings bekommen nach geltendem Recht gerade Menschen mit niedrigem Einkommen ein großes Problem mit der Riesterrente. Sollten sie im Rentenalter von der Grundsicherung leben müssen, wird die ggf. mühsam aufgebaute Riesterrente darauf angerechnet.

Das eigentliche Problem der Riesterrente besteht aber darin, dass es kaum Zinserträge gibt und die Anbieter nur geringe Renditen erwirtschaften. Auch deshalb werden momentan mehr Riesterverträge gekündigt als abgeschlossen, viele alte Verträge ruhen.

Ausgerechnet in dem Moment, wo ein ergänzendes kapitalgedecktes System dringend gebraucht würde, wird es totgeredet und läuft leer. Menschen, denen eine Altersvorsorge wichtig ist, sollten auch dann riestern, wenn sie wenig verdienen. Der Staat sollte die Regeln für die Riesterrente deutlich vereinfachen, denn viele Menschen verstehen die Vielzahl der Produkte und das Zulageverfahren nicht. Riester-Auszahlungen dürfen außerdem nicht weiter auf die Grundsicherung angerechnet werden.

Wer ruft, Riester sei gescheitert, stiftet noch mehr Verwirrung in einer ohnehin unübersichtlichen Altersversorgungsdiskussion.

FAX ANTWORT

+49 / (0) 2 08 / 81 08 20 - 20

Name: _____

Vorname: _____

Straße: _____

Ort: _____

Telefon tagsüber: _____

Telefax: _____

e-mail: _____

Bitte senden Sie mir das aures.forum in Zukunft:

❑ per Post

❑ per Email

❑ per Telefax

Ich wünsche weitere Informationen ❑ und /oder eine persönliche Beratung ❑ zu den Themen:

❑ Neue Tarife in der Lebensversicherung

❑ Indexpolicen

❑ Neue Klassik

❑ Fondsgebundene Lebensversicherung

❑ Riester-Rente

Anmerkungen: _____

_____

_____

_____

Herausgeber:
Aures Finanz AG & Cie. KG
Reichspräsidentenstraße 21-25
45470 Mülheim an der Ruhr
Tel. 02 08 - 81 08 20
info@aures.ag
www.aures.ag

Aures Finanz AG & Cie. KG
Höfinger Straße 16
70499 Stuttgart
Tel. 07 11 - 88 20 07 30