

Bestehende klassische Lebensversicherungsverträge garantieren heute teilweise deutlich mehr Ertrag auch bei noch offenen Prämien, als es das aktuelle Zinsniveau zulässt. Darum haben einige Gesellschaften schon 2014 begonnen, Produkte mit reduzierten Garantien anzubieten. Ihre positive Wirkung auf den Bestand beschreibt das Institut für Aktuarwissenschaften als „Badewannenprinzip“: Eine Wanne mit heißem Wasser steht für den Bestand, dessen Garantien im heutigen Zinumfeld verhältnismäßig teuer sind. Durch Abläufe, Fälligkeiten und Storni geht die Temperatur in der heißen Wanne zwar zurück, aber deutlich langsamer, als die Kapitalmarktzinsen sinken. Um die Wanne schneller auf eine erträgliche Temperatur zu bringen, hilft es, kaltes Wasser nachzufüllen – in Form neuer, moderater Garantien.

Ab 2017 bekommen Kunden für neu abgeschlossene, klassisch kalkulierte Versiche-

rewerten. Wenn man die Beteiligung der Kunden 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. Unser Maklerhaus nennt diese Kennzahl die Bestandssubventionsquote. Damit lässt sich erkennen, wo sich der Neuabschluss einer Lebensversicherung noch lohnt, oder ob der Neukunde überwiegend die Gewinnbeteiligung der Altkunden subventioniert.

Exemplarisch haben wir die Bestandssubventionsquoten für 36 wichtige Anbieter auf Basis der veröffentlichten Bilanzkennzahlen 2014 ermittelt. Bei Quoten oberhalb von 80 Prozent sind die Ergebnisse aus unserer Sicht bereits ein deutliches Warnsignal gewesen, insbesondere bei LVM, LV 1871, Swiss Life, Iduna, Ergo, Gothaer, Provinzial Nordwest, und Württembergische. Die anhaltende Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank, zu geringes Neugeschäft und zu zaghafte Einführung „neuer Klassik“ haben diese Lage für einige Versicherer 2015 weiter verschlechtert. Bis auf wenige Anbieter, von denen aber einige negative Erträge aufweisen, die nicht veröffentlicht werden müssen, haben sich die meisten weiter verschlechtert. HUK-Coburg (96 Prozent) sticht dabei besonders hervor, aber auch Gothaer und Neue Leben (je 92 Prozent) sowie HDI (90 Prozent) lassen nicht mehr viel für die Gewinnbeteiligung neuer Kunden übrig.

Die Bestandssubventionsquoten sind aber nur bedingt aussagefähig, da bei Auflösung von Bewertungsreserven eine gewisse Kosmetik stattfindet. Weil Bewertungsreserven immer dann aufgelöst werden müssen, wenn die laufenden Erträge zur Deckung der Verpflichtungen nicht ausreichen, sind die Quoten besonders ertragsschwacher Anbieter nach Auflösung von Bewertungsreserven automatisch zu attraktiv. Entscheidend für die Leistungsstärke eines Lebensversicherers 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 sind für einige Lebensversicherer eine enorme Herausforderung. Daher dürften sich in absehbarer Zeit weitere Gesellschaften von der alten Klassik verabschieden.

Andreas Bürse-Hanning ist Vorstandsvorsitzender des Finanzmaklers Aures Finanz AG & Cie. KG (Mülheim)



Last but not least

Was die Bestands-subventionsquote aussagt

rungspolice nur noch 0,9 Prozent Zins garantiert – ein neuer historischer Tiefstand. Die Einführung von Tarifen mit geringeren Garantien („neue Klassik“) und die fortgesetzte Absenkung des Garantiezinses in der in der „alten Klassik“ verringern 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 Lebensversicherungs-Reformgesetz löste verschiedene Veränderungen für die Vertragskalkulation aus. Nahezu unbemerkt von der Öffentlichkeit wurde den Versicherern zeitgleich auch vorgeschrieben, welche Informationen sie zu den Ertragsquellen und zur Ertragsverwendung veröffentlichen müssen. Diese Angaben müssen im Internet frei zugänglich sein; die Versicherer haben die entsprechende Webseite auf der jährlichen Standmitteilung anzugeben. Diese Veröffentlichungen machen es möglich, die Kalkulation der Lebensversicherer zu