

# „Werte von über 80 Prozent sind ein Warnsignal“

Die neuen Garantiemodelle wollen dem Niedrigzins begegnen und subventionieren dabei auch die Bestände. procontra sprach mit Andreas Bürse-Hanning, Vorsitzender des Vorstands und Gründungsgesellschafter der Aures Finanz AG & Cie. KG, der der Bestandssubventionsquote eine wachsende Bedeutung zuspricht.

– TEXT: STEFAN TERLIESNER –

**procontra:** Herr Bürse-Hanning, wie schätzen Sie die Entwicklung hin zu Lebensversicherungen mit reduzierten Garantien ein?

**Andreas Bürse-Hanning:** Der Weg ist eine unvermeidliche Folge der anhaltenden Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank. Die Versicherungsgesellschaften haben keine andere Wahl, als solche Produkte einzuführen, um auch zukünftig ihre Verpflichtungen erfüllen zu können. Insofern sind die neuen Tarife nur eine Reaktion auf eine künstlich geschaffene und politisch gewollte Marktsituation, die die Anbieter selbst überhaupt nicht beeinflussen können.

**procontra:** Den Versicherern stehen durch die neuen Tarifangebote mehr Mittel für die Bedienung der Garantien der Altkunden zur Verfügung. Wo liegt der Vorteil für Neukunden?

**Bürse-Hanning:** Einige Versicherer haben bereits vor Jahren begonnen, neuartige Garantiemodelle auf den Markt zu bringen. Diese Produkte werden zwar mit veränderten und reduzierten Garantien kalkuliert. Im Gegenzug ermöglichen sie aber in der Regel eine höhere Gewinnbeteiligung. Tatsächlich sind die neuen Produkte sehr vielschichtig.

**procontra:** Was meinen Sie konkret?

**Bürse-Hanning:** Bei Produkten der sogenannten „Neuen Klassik“ gibt es häufig

geteilte Garantien, zum Beispiel eine bis zum Rentenbeginn und eine ab Rentenbeginn, sowie meist keinen Garantiezins. Die Anlage findet trotzdem im Sicherungsvermögen statt. Die Bruttobeiträge werden

zum Ablauf garantiert zurückgezahlt. Bei Hybridprodukten dagegen wird nur ein Teil des Kundenguthabens in das konventionelle Sicherungsvermögen investiert und ein Teil in Investmentfonds. Andere Modelle verzichten ganz auf Garantien und Anlagen in Sicherungsvermögen. Auch innerhalb eines Garantiemodells gibt es große Unterschiede in der Ausgestaltung.

**procontra:** Was bedeutet das für Makler und ihre Beratung?

**Bürse-Hanning:** 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 Tarifikalkulation die entscheidenden Auswahlmerkmale für unsere Vertragsempfehlungen.

**procontra:** Damit sprechen Sie auch den Erfolg eines Lebensversicherers in der Kapitalanlage an.

**Bürse-Hanning:** Tatsächlich ist die Fähigkeit, aus den laufenden Kapitalerträgen die Garantieverpflichtungen zu erfüllen und gleichzeitig weiterhin Erträge für die Kunden zu erwirtschaften, entscheidend für die Leistungsstärke eines Lebensversicherers. Aktuell sind die Bestandsverpflichtungen



ANDREAS BÜRSE-HANNING,  
AURES FINANZ AG & CIE. KG

im Verhältnis zu den Kapitalerträgen eine enorme Herausforderung.

**procontra:** Ab Januar sinkt der Garantiezins auf 0,9 Prozent. Auch das reduziert die durchschnittlichen Bestandsverpflichtungen der Versicherer. Daher nochmals: Was haben Neukunden davon?

**Bürse-Hanning:** Die Frage ist, wie sich der Bestandsvorteil aus dem Verkauf der neuen Tarife sowie der erneuten Absenkung des Höchstrechnungszinses auf den Vertrag eines einzelnen Neukunden auswirkt. Oder besser formuliert: Wie stark muss durch die neue Kalkulation eigentlich der Bestand subventioniert werden?

**procontra:** Wie lautet die Antwort?

**Bürse-Hanning:** Wir haben dafür eine neue Kennzahl entwickelt: die Bestandssubventionsquote. Sie ist das Verhältnis der Beteiligung der Versicherten an den Erträgen für Rechnungszins und Direktgutschrift zu den Gesamterträgen eines Versicherers.

**procontra:** Erläutern Sie das bitte.

**Bürse-Hanning:** Die Allianz zum Beispiel hat eine Quote von 64 Prozent. Das ist eine im Marktvergleich hervorragende Kennzahl. Es ist insgesamt erschreckend, wie viele der erwirtschafteten Zinserträge für das Bestandsgeschäft zur Verfügung gestellt werden müssen. Ergo hat mit einem Verhältnis von 88 Prozent eine weitaus höhere Bestandsbelastung. Erschwerend kommt bei Ergo hinzu, dass die Gesellschaft im Jahr 2014 negative sonstige Erträge erwirtschaftet hat, die nach Paragraph 11 Mindestzuführungsverordnung nicht ausgewiesen werden müssen. Insofern ist das Ergebnis von Ergo eigentlich noch geschönt.

**procontra:** Das ist Ihre Datenquelle, die Mindestzuführungsverordnung?

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

**procontra:** Sind die Informationen frei zugänglich?

**Bürse-Hanning:** Die Gesellschaften müssen die Angaben im Internet zur Verfügung



### BESTANDSSUBVENTIONSQUOTEN

Beteiligung der Versicherten an den Erträgen für Rechnungszins und Direktgutschrift im Verhältnis zu den Gesamterträgen. \*

LVM	95%
LV 1871	92%
Iduna	90%
Swiss Life	89%
Ergo	88%
Gothaer	88%
Provinzial Nordwest	86%
Württembergische	86%
Huk-Coburg	85%
InterRisk	84%
AachenMünchener	82%
Condor	82%
Continentale	82%
Generali	82%
HDI	82%
Provinzial Rheinland	82%
Axa	81%
Bayerische Beamten	81%
Bayern-Versicherung	79%
Cosmos	79%
Stuttgarter	79%
Volkswohl Bund	79%
Debeka	78%
Zurich	78%
Alte Leipziger	76%
SV Sparkassenversicherung	76%
DEVK	75%
Hannoversche	74%
neue leben	73%
R+V	70%
Nürnberger	65%
Allianz	64%
Europa	63%
WWK	61%
HanseMerkur	57%
Ideal	53%

\* Diese sogenannte Bestandssubventionsquote gibt an, wie viel Prozent der Gesamterträge eines Versicherers für die Erfüllung der Garantieverprechen an Bestandskunden benötigt werden und wie viel für die Gewinnbeteiligung des Neugeschäfts übrig bleibt. Die Quoten in der Tabelle basieren auf den Daten der Jahresabschlüsse 2014. Werte oberhalb von 80 Prozent gelten als kritisch.

Quelle: Aures

stellen. Die entsprechende Webseite wiederum müssen sie auf der jährlichen Wertmitteilung nach Versicherungsvertragsgesetz-Informationspflichtenverordnung angeben. Diese Veröffentlichungen machen es möglich, die Kalkulation der Lebensversicherer zu bewerten. Die Bestandssubventionsquote zeigt, wie viel Prozent der Gesamterträge für die Erfüllung der Garantieverpflichtungen an Bestandskunden benötigt werden und wie viel für die Gewinnbeteiligung des Neugeschäfts übrig bleibt.

**procontra:** Warum ist vor Ihnen niemand auf die Idee für so eine Kennzahl gekommen?

**Bürse-Hanning:** Eventuell ist es für viele, insbesondere die Versicherungsgesellschaften, eine zu erschreckende Wahrheit, die man den Kunden nicht zumuten möchte. Mir würde es reichen, wenn diese Betrachtung an der zinspolitischen Stelle, die für die langjährige ruinöse Niedrigzinspolitik Verantwortung trägt, wahrgenommen würde. Letztlich bekommen wir sonst alle ein großes volkswirtschaftliches Problem mit der Finanzierung zahlreicher Sozialfälle im Rentenalter, die sich nicht mehr auf ihre langjährig angesparten Lebensversicherungsleistungen verlassen können.

**procontra:** Gibt es eine Art kritische Schwelle für diese Quote?

**Bürse-Hanning:** Bei Werten oberhalb von 80 Prozent sind die Ergebnisse aus unserer Sicht bereits ein deutliches Warnsignal.

**procontra:** Wie sehen die Quoten auf Basis der Bilanzzahlen des Jahres 2015 aus?

**Bürse-Hanning:** Die anhaltende Niedrigzinspolitik, ein zu geringes Neugeschäft und die zu zaghafte Einführung neuer Produkte mit geringerer Garantieverzinsung haben die Relation für einige Versicherer vermutlich verschlechtert. Versicherer, die das Niveau halten, liegen mit ihrer Produktpolitik zumindest auf dem richtigen Weg. Sie können in Zukunft vielleicht sogar ihre Bestandssubventionsquote senken. ■



### #LV-CHECK

Alle Entwicklungen und Bilanzkennzahlen der Lebensversicherer unter:

[www.lv-check.net](http://www.lv-check.net)