aures.

aures.forum

04 | 2009

Das Aures Forum erscheint mehrmals im Jahr und steht Kunden, Vertriebspartnern und Freunden unseres Hauses kostenlos zur Verfügung.

Gern senden wir Ihnen die Information zukünftig als e-Mail, Telefax oder per Post.

Wie sind die Lebensversicherer in der Wirtschaftskrise gerüstet? Ein aktueller Bilanzvergleich verdeutlicht die Qualitätsunterschiede. Variable Annuities – Das modernste Produkt der Altersvorsorge wird näher beleuchtet.

Für Arbeitszeitkonten gibt es seit Januar neue Auflagen. Nähere Infos hierzu und die Vorstellung einer sicheren und außergewöhnlich stark verzinsten Geldanlage direkt aus dem Deckungsstock der Versicherer sind die Themen dieser Ausgabe.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und kurzweilige Lektüre!

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

Inhalt

1. Altersversorgung
- Lebensversicherungen im Stresstest
- Variable Annuities (VA) –„das Beste aus zwei Welten“

2. Betriebliche Altersversorgung
- Ende der großen Freiheit bei Zeitwertkonten

3. Kapitalanlage
- Mit Sicherheit Geld anlegen

1. Altersversorgung

Lebensversicherungen im Stresstest

Die aktuelle Diskussion über die Stabilität der Banken rückt auch die Versicherer als bedeutende Abnehmer von Zinspapieren mehr und mehr in den Fokus der Betrachtung.

Noch versprechen die Lebensversicherer im Schnitt mehr als 4 Prozent Gesamtverzinsung und schütten jährlich rund 60 Milliarden Euro an ihre Kunden aus. Das Neugeschäft ist seit Beginn der Wirtschaftskrise rückläufig und Kapitalanlagen verlieren drastisch an Wert bzw. bringen kaum Zinsen. Wenn jetzt aufgrund der internationalen Geldpolitik eine dauerhafte Niedrigzinsphase eintritt, dann kann das für einige Versicherer auch bedeuten, dass deren Leistungsversprechen zukünftig nicht mehr haltbar sind.

Deutlich macht dies eine aktuelle Studie der Société Générale, in der die Kapitalanlagen der deutschen Versicherer untersucht und auf ihren tatsächlichen Wert geprüft wurden. Die deutschen Versicherer sind circa zu 50-60 % direkt oder indirekt in deutsche Banktitel investiert, davon zum Beispiel 25 % in Schuldscheindarlehen oder über den Pfandbriefsektor. Bislang waren das sicher geglaubte Geldanlagen.

Die Fachleute der Société Générale halten dieses einseitige Engagement aber für sehr riskant und bezweifeln die absolute Sicherheit der deutschen Bankwerte. So stünden diese in der Regel mit 100 % in den Versichererbilanzen, hätten aber tatsächlich nur einen Marktwert von etwa 70-80 %. Insofern bestehen bei den Versicherungsgesellschaften stille Lasten.

Anhand der veröffentlichten Geschäftszahlen der Lebensversicherer aus dem Jahr 2007 wurde im DFSI Deutsches Finanz Service Institut nun hochgerechnet, wie sich die Unternehmen bei einer negativen Entwicklung der Kapitalmärkte behaupten. Das ergibt die Kennzahl der Kapitaladäquanz.

Stresstest-Ergebnisse

Lebensversicherer	Kapital-adäquanz*	Bewertung	Stresstest ** 03/2009
Allianz	166%	extrem stark	bestanden
Alte Leipziger	154%	extrem stark	bestanden
Continentale Lebensversicherung AG	186%	extrem stark	bestanden
Hanse Merkur Lebensversicherungs AG	170%	extrem stark	bestanden
Helvetia Schweizerische Lebensversicherungs AG	151%	extrem stark	bestanden
Landeslebenshilfe VVaG	189%	extrem stark	bestanden
Nürnberger Beamten Lebensversicherung AG	189%	extrem stark	bestanden
R&V Lebensversicherung VVaG	157%	extrem stark	bestanden
Stuttgarter Lebensversicherung AG	173%	extrem stark	bestanden
...			
Deutsche Ärzteversicherung AG	35%	schwach	nicht bestanden
Gothaer Lebensversicherung AG	40%	schwach	nicht bestanden
Inter Lebensversicherung AG	-26%	extrem schwach	nicht bestanden
Münchener Verein Lebensversicherung AG	40%	schwach	nicht bestanden
Öffentliche Lebensversicherung Berlin Brandenburg	25%	schwach	nicht bestanden
Universa Lebensversicherung AG	37%	schwach	nicht bestanden
VPV Lebensversicherung	9%	sehr schwach	nicht bestanden
Zürich / Deutscher Herold Lebensversicherung AG	34%	schwach	nicht bestanden

* Das Risiko, dass ein Versicherer seine Verpflichtung gegenüber dem Kunden nicht erfüllen kann, wird Kapitaladäquanz genannt. Dabei drückt ein Wert von 100 % die volle Absicherung der Verpflichtungen durch Deckungs- bzw. Alterungsrückstellungen aus.

** Stresstest = vierteljährliche Messung der Auswirkungen fiktiver Kapitalmarktschocks durch die Versicherungsaufsicht BaFin. Annahme einer künftigen Wertentwicklung bei Immobilien: 25% Wertverlust; bei Aktien, Beteiligungen, Investmentanteilen (25% der Dividendenwerte): 35% Verlust; bei festverzinslichen Wertpapieren + 75% der Dividendenwerte: 10% Wertverlust; bei Wertpapieren + 75% der Dividendenwerte, Schuldverschreibungen und Hypotheken: 2% Bonitätsabschlag.

Quellen: Stress Tests: Dr. Robert Holz, Aktuar DAV, www.rankingweb.de | Rating Evidence GmbH, www.ratingevidence.de
Ratings, Evidenzen und Stress-Testergebnisse sind Meinungsäußerungen der einzelnen Ratingagenturen, der Rating Evidence GmbH und des Aktuars Dr. Robert Holz. Sie stellen keine Empfehlung von Unternehmen oder deren Produkte dar. Bitte beachten Sie, dass sich die Ratings, Evidenzen und Stress-Testwerte seit der letzten Aktualisierung des Dokuments geändert haben können. Alle Angaben ohne Gewähr!

Liegt diese unter 100 % geht es an die finanzielle Substanz der Unternehmen. Sinkt diese Kennzahl weiter ab, wird es für die betroffenen Versicherer sehr kritisch.

Eine Auswahl der stärksten und der schwächsten Anbieter der DFSI-Untersuchung finden Sie in der obenstehenden Übersichtstabelle.

Variable Annuities (VA) –„das Beste aus zwei Welten“

Mit dem Tarif „TwinStar“ der AXA wurde im Jahr 2006 erstmals ein Variable Annuities-Produkt (Variable Rentenversicherung) in Deutschland angeboten. VA-Produkte stellen derzeit die modernsten Lebensversicherungsprodukte dar.

Die Produkte zeichnen sich dadurch aus, dass sie während der gesamten Laufzeit (also auch während der Rentenbezugszeit) in Aktienfonds investiert sind. Die erforderlichen Garantien werden durch einen Hedgingprozess sichergestellt. Dabei sind die Produkte so gestaltet, dass die „Rendite nach Hedgingkosten“ immer noch höher ist, als bei einem sicheren klassischen Rentenversicherungsvertrag. Dies gelingt, indem man insbesondere das Kundenverhalten (Storno, Rentenwahl etc.) stärker als sonst üblich in der Kalkulation des erforderlichen Hedgingumfanges berücksichtigt.

Wer bisher mehr Rendite erzielen wollte, setzte vor allem auf fondsgebundene Policen. Das Anlagerisiko trägt dort allein der Kunde. Sinken die Kurse, verlieren Kunden unter Umständen das Vermögen. Abhilfe schaffen Versicherungen mit Kapitalerhaltsgarantien. Um den Erhalt des Kapitals zu sichern, fließt ein großer Teil des Geldes in risikoarme Anlagen, und nur ein kleiner Teil wird an der Börse investiert. Bei Rentenbeginn schichtet der Versicherer das Geld in konservative Anlagen um.

Je mehr Sicherheit, desto weniger Rendite – dieses Gesetz des Kapitalmarkts gilt auch für fondsgebundene Rentenversicherungen. Anbieter variabler Annuities versprechen dennoch beides: gute Renditen und hohe Sicherheit. Jede der jährlich gutgeschriebenen Steigerungen bleibt dem Kunden lebenslang erhalten. Selbst wenn die Aktienkurse fallen und das Fondsvermögen schmilzt, sinkt die garantierte Rente in VA-Produkten nicht. In Abhängigkeit von der Produktgestaltung besteht häufig auch mehr Flexibilität (z.B. Fondsentnahmemöglichkeiten während der Rentenbezugsphase), als bei klassischen Garantieprodukten. Im Todesfall ist das Vermögen vererbbar.

Für den Versicherer liegt der Reiz des Produktes in der hohen Aktienfondsquote, die während der gesamten Produktlaufzeit eine breite Basis für Investment- und Hedgingkosten-Margen bietet.

Die Garantie hat ihren Preis: Sie kostet je nach Anbieter und Aktienanteil jährlich zwischen 1,0 und 2,0 Prozent des Fondswerts. Anders als bei herkömmlichen Policen müssen die Versicherer für die Garantien der Variable Annuities kein Eigenkapital hinterlegen. Wenn ein Versicherer oder die Bank, die als Gegenpartei Garantien stellt, in Schieflage gerät, ist ein VA-Vertrag schlechter gesichert als eine konventionelle Lebensversicherung. Für die ausländischen Anbieter gilt außerdem, dass sie nicht unter dem Schutzschirm der Notfall-Gesellschaft Protektor stehen.

Derzeit bieten ausschließlich große Versicherer (Allianz, AXA, Canada Life, Ergo, R+V, Swiss Life) über ihre ausländischen Töchter VA an. Klassisch handelt es sich dabei um Einmalbeitragstarife (z.B. Allianz Invest4life), die in der Zielgruppe der so genannten Bestager (50plus) verkauft werden. Mit AXA TwinStar und Swiss Life Champion gibt es aber auch Produkte gegen laufende Beitragszahlung.

Die Wirtschaftkrise verteuert die Garantien bei Variable Annuities für die Versicherer momentan so stark, dass zumindest Axa für das Produkt TwinStar den Verkauf seit April 2009 teilweise aussetzt.

2. Betriebliche Altersvorsorge

Ende der großen Freiheit bei Zeitwertkonten

Zum 1.1.2009 sind neue Vorgaben für Zeitwertguthaben in Kraft getreten. Bisher liegt hierzu ein vorläufiges BMF-Schreiben vor.

Arbeitnehmerguthaben dürfen künftig nur noch mit einem maximalen Aktienanteil von 20 % angelegt werden. Gerade in Zeiten der Finanzkrise liefert diese Verschärfung der Anlagevorschriften erhöhte Sicherheit für die Arbeitnehmer. Mindestens zum Zeitpunkt der Inanspruchnahme der Guthaben muss der Werterhalt der Arbeitszeitguthaben nun garantiert werden.

Darüber hinaus ist ein Insolvenzschutz für alle Zeitwertguthaben sicherzustellen, die einen Wert von 2.520 € (Osten: 2.485 €) überschreiten. Hier haben sich insbesondere die von Versicherern angebotenen Produkte durch einfaches Handling bewährt.

Bei Arbeitgeberwechsel muss jetzt keine so genannte Störfallabrechnung – d.h. steuer- und sozialversicherungspflichtige Auszahlung des Guthabens – mehr erfolgen, sondern die Mitnahme des Guthabens ist möglich. Führt der neue Arbeitgeber keine Zeitwertkonten, kann das Guthaben ab Juli 2009 auf die Deutsche Rentenversicherung Bund (DRV) übertragen werden. Eine Übertragung der nicht verbrauchten Zeitguthaben zum Ruhestandsbeginn in die betriebliche Altersversorgung ist neuerdings sozialversicherungspflichtig.

Die Bildung von Zeitwertguthaben für beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer stand schon lange im Fokus der Finanzverwaltung und wird als verdeckte Gewinnausschüttung betrachtet. Dies gilt seit Januar auch für sämtliche Arbeitnehmer mit Organfunktion (also auch angestellte Geschäftsführer ohne Unternehmensbeteiligung).

Trotz dieser Verschärfungen bleiben Zeitwertkonten wirtschaftlich attraktiv für Arbeitgeber und Arbeitnehmer, um den gleitenden Übergang in den Ruhestand zu finanzieren.

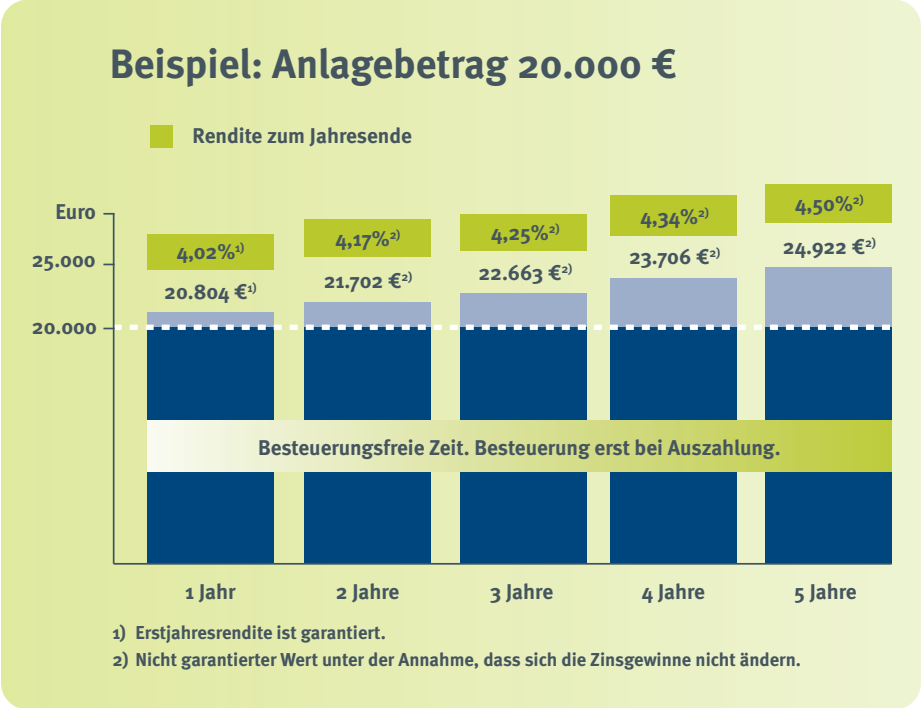
3. Kapitalanlage

Mit Sicherheit Geld anlegen

Die Zinssätze sicherer Kapitalanlagen befinden sich im Sinkflug und sie unterliegen der Abgeltungssteuer. Eine weitgehend unbekannte Anlagealternative sind Kapitalisierungsprodukte, die aktuell von einigen Lebensversicherern angeboten werden. Mit Kapitalisierungsprodukten ist der Anleger auf der absolut sicheren Seite, denn er kann zu keinem Zeitpunkt Geld verlieren. Auch dann nicht, wenn das Geld bereits nach einem Monat wieder abgerufen wird oder sich die Kapitalmärkte schlecht entwickeln.

Im Todesfall wird das eingezahlte Kapital zurückgezahlt. Dieser Betrag erhöht sich jährlich um 2,75%. Hinzu kommen ein Todesfallbonus und die bis dahin angesammelten Überschussanteile. Da es sich bei Kapitalisierungsprodukten um eine Form der Kapitallebensversicherung handelt, ist die Differenz zwischen der Ein- und Auszahlung steuerpflichtig. Während der Laufzeit / Anlagedauer erfolgt keine Besteuerung der Erträge, somit entsteht eine Steuerstundung. Die Zinserträge unterliegen erst dann der Abgeltungsteuer, wenn sie ausgezahlt werden – und nicht bereits bei Gutschrift. Das erhöht die Rendite. Diesen Vorteil können Tages- oder Festgeldanlagen nicht bieten.

Kapitalisierungsprodukte werden für Anlagen von 5.000 € bis 150.000 € angeboten. Eine Rendite von bis zu 4,5 % im Jahr wird je nach Anbieter für 3 bis 12 Monate garantiert.



ares.

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 e-mail
- ❑ per Telefax

Ich wünsche weitere Informationen zum Thema:

- ❑ Stresstest der Lebensversicherer
- ❑ Variable Annuities
- ❑ Zeitwertkonten
- ❑ Kapitalisierungsprodukte

Anmerkungen: _____

Herausgeber:
Aures Finanz AG & Cie. KG
Mintarder Str. 18 a
45481 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