

Machen Versicherer dem

Wer sein Tagesgeld zu einem Lebensversicherer bringt, bekommt oft mehr als bei einem Geldinstitut.

1. Das hängt von der Art des Einmalbeitrags ab. Riester-Zulagen werden beispielsweise als Einmalbeiträge verbucht, genauso Einmalzahlungen in bestehende Rürup-Verträge. Hier findet keine Subvention statt, da es sich um langfristige Verträge als Teil eines Kollektivs handelt. Genauso wenig wie bei langfristigen Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag. Oder bei Einmalbeiträgen, die etwa dadurch entstehen, dass Unternehmen ihre Altersversorgungsverpflichtungen aus der Bilanz nehmen und auf einen Versicherer übertragen.

Anders sieht es aus, wenn es sich um Verträge handelt, bei denen beispielsweise das Kapital täglich abgerufen werden kann und der Zins deutlich über dem liegt, den der Versicherer am Markt aktuell selbst erzielen kann. Solche Verträge leisten keinen Beitrag im Bestand, sondern profitieren von höher rentierlichen Anlagen aus Altverträgen. Die Aufsicht BaFin hat deshalb längst mit einem entsprechenden Erlass dafür gesorgt, dass dieses Geschäft nur noch in engen Grenzen möglich ist.

2. Für viele Versicherer trifft dies zu. Das „Brot-und-Butter-Geschäft“ gegen laufenden Beitrag, also private Rentenversicherungen für 50 oder 100 Euro im Monat, sind nicht mehr so gefragt wie noch vor Jahren. Dies liegt daran, dass die Steuerfreiheit der Erträge zum Jahr 2005 auf 50 Prozent abgesenkt wurde und der Garantiezins in den letzten Jahren immer weiter zurückgenommen werden musste. Die Medien haben dies aufgegriffen, indem sie die Lebensversicherung immer wieder als Auslaufmodell bezeichnen. Vergessen wird dabei: Die durchschnittliche Überschussbeteiligung liegt aktuell mit rund vier Prozent weit über dem Garantiezins. Und letztendlich dient eine Lebens- oder Rentenversicherung der Absicherung biometrischer Risiken wie Langlebigkeit

PRO

„Es gibt keinen Grund, das Angebot einer Lebensversicherung nicht anzunehmen, wenn hier eine Einmalanlage besser verzinst wird als bei einer Bank.“



Helge Lach,
Vorstandsmitglied
der Deutschen
Vermögens-
beratung (DVAG)

oder Tod. Das wird allzu oft in den Berichten schlichtweg nicht erwähnt.

3. Nein und ja. Wenn die Zinsen wieder steigen – und die Zinswende wurde von der EZB bereits eingeleitet – werden die Kunden kurzfristig abrufbare Einmalanlagen nicht mehr zu den Lebensversicherern bringen. Hingegen werden Einmalbeiträge aus ablaufenden Lebensversicherungen und deren Anlage als Rentenversicherung immer mehr Bedeutung bekommen – allein schon wegen der stark zunehmenden Anzahl und Volumina solcher Abläufe. Alle Versicherer haben längst begonnen, sich mit ihrem Vertrieb darauf einzustellen.

4. Erhält ein Kunde bei einer Lebensversicherung für eine Einmalanlage mit ein- oder zweijähriger Laufzeit einen höheren Zins als für ein vergleichbares Angebot seiner Bank, gibt es keinen Grund, dieses Angebot nicht anzunehmen.

5. Ein Großteil der Einmalbeiträge der letzten zwei Jahre wurde von den Banken und Sparkassen selbst an ihre Kooperations- und Verbundpartner vermittelt. So ist beispielsweise der Anteil der Einmalbeiträge am Neugeschäft des Jahres 2010 bei der Sparkassenversicherung mit 92 Prozent der höchste Wert in der gesamten Branche. Offensichtlich konnten die Sparkassen den Kunden mit Lebensversicherungsprodukten attraktive Angebote unterbreiten und dazu wohl aus Provisionen risikolos Einnahmen generieren. Eine Konkurrenzsituation schließt sich damit eigentlich aus. Im Gegenteil.

6. In jedem Fall. Es besteht überhaupt kein Zweifel an der Solvenz deutscher Lebensversicherer. Und falls doch einmal ein Anbieter in Schwierigkeiten geraten sollte, gibt es in der Branche die Auffanggesellschaft Protector. ■



Mitunter ist es zum Heulen, wie wenig beim Sparen tatsächlich übrig bleibt: Viele Anleger von Einmalbeiträgen vergleichen daher die Angebote von Geldinstituten und Versicherern.

GRAFIK: DPA

Sparbuch Konkurrenz?

Ist das ein Problem für Sparkassen?

Fragen an die Kontrahenten

1. Subventionieren LV-Bestandskunden mit ihren Beiträgen kurzfristige Anlageformen?
2. Verdeckt der Boom bei den Einmalbeiträgen eventuelle Schwächen der Lebensversicherer?
3. Verändert die Menge der Einmalbeiträge das Geschäftsmodell der Lebensversicherer?
4. Für welche Anleger lohnen sich diese Angebote der Lebensversicherer?
5. Konkurrieren diese Anlagen mit den Tagesgeldkonten der Banken und Sparkassen?
6. Sind diese Angebote so sicher wie die Spareinlagen von Banken und Sparkassen?

1. Ein entsprechendes Produkt der Versicherungskammer Bayern (VKB) steht im Sparkassenvertrieb nicht zur Verfügung. Die VKB bietet lediglich im Agenturvertrieb ein einziges kurzfristiges Produkt an – als Parkdepot für fällige Lebensversicherungen der Bayern Versicherung. Für dieses Produkt werden dann auch nur marktübliche Zinsen gezahlt, die monatlich angepasst werden. Bestands- und Neukunden von Lebensversicherungsverträgen erhalten im Gegensatz dazu eine deutlich höhere Verzinsung, die sich grundsätzlich nur mit angemessenen Laufzeiten rechtfertigen lässt.

2. Lebensversicherungen gegen Einmalbeitrag waren für Versicherer mit einem starken Bankenvertriebsweg seit jeher ein Teil ihres Geschäfts. Das Geschäft mit Einmalbeiträgen muss zudem differenziert betrachtet werden: Die im Jahr 2009 eingenommenen Einmalbeiträge entsprechen lediglich etwa einem Prozent der Kapitalanlagen der Lebensversicherungsunternehmen. Außerdem gehören zu den Einmalbeitragsprodukten unter anderem sofort beginnende Rentenversicherungen und Basisrenten, die aufgrund der obligatorisch lebenslangen Rentenzahlung insgesamt sehr langfristige Modelle sind.

3. Das Geschäftsmodell der Lebensversicherer hat sich bewährt und wird von der gestiegenen Anzahl an Versicherungen gegen Einmalbeitrag überhaupt nicht infrage gestellt. Die VKB steuert das Einmalbeitragsgeschäft aktiv durch Mindestaufschubzeiten oder Höchstsummen bei Verträgen. Hintergrund ist unter anderem der Trend zu kurzfristigen Anlagen in Rentenversicherungen, die Storno-Gefahr bei einer Veränderung des Zinsszenarios und die enorme Liquidität, die dank vieler Erbschaften und fälliger Lebensversicherungen im Markt ist.

Künftig ist die Einführung von laufzeitabhängigen Zinsstranchen geplant. Die Marktveränderungen haben aber nicht nur Auswirkungen auf die Steuerung, sondern ebenso auf die Produktentwicklung. Die VKB war in den letzten Jahren mit kapitalmarktorientierten und flexiblen Produkten sehr erfolgreich. Damit fühlt sich der Versicherer für die Zukunft bestens aufgestellt und kann sich den zukünftigen Herausforderungen stellen.

4. Im Sparkassenvertrieb bietet die VKB gar kein Produkt als Tagesgeldersatz an. Innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe bedienen vielmehr die Sparkassen die Nachfrage der Kunden nach kurzfristigen Anlagen mit ihren Tages- und Termingeldprodukten. Die Kernkompetenz der VKB im Bereich der Lebensversicherung ist dagegen die private und betriebliche Altersvorsorge. Hier haben Produkte mit lebenslanger garantierter Rentenzahlung, mit Steuervorteilen und der Absicherung von Zusatzrisiken wie Berufsunfähigkeit und Tod wichtige Alleinstellungsmerkmale im Markt. Aufgrund der demografischen Entwicklung und der gestiegenen Sicherheitsansprüche der Kunden sind die Angebote zur Altersvorsorge für alle Kunden interessant.

CONTRA

„Die Versicherungskammer Bayern bietet ein Parkdepot im Sparkassenvertrieb nicht aktiv an. Daher entsteht auch keine Konkurrenz.“



Frank A. Werner,
Hauptabteilungsleiter Produkte
Leben, Versicherungskammer
Bayern

5. Da die VKB ein Parkdepot im Sparkassenvertrieb nicht aktiv anbietet, entsteht auch keine Konkurrenzsituation. Die unterschiedlichen Verbundpartner der Sparkassen-Finanzgruppe sind vielmehr optimal verzahnt und ergänzen sich mit ihren Produkten. Interne Konkurrenz wird durch eine Fokussierung auf die jeweiligen Stärken vermieden. Der Kunde hat die Möglichkeit zu wählen, ob er sein Geld kurzfristig in Tagesgeld anlegt oder langfristig in seine kapitalgedeckte Altersvorsorge investiert.

6. Die VKB steht in der Verantwortung, alle ihr anvertrauten Gelder aus der Lebensversicherung vorsichtig anzulegen und gleichzeitig eine langfristige gute Rendite zu erzielen. Rund 90 Prozent des Kapitals sind deshalb in sichere Zinsanlagen mit einer ausgezeichneten Bonität angelegt. Das restliche Kapital verteilt sich auf Unternehmensanleihen, Immobilien und sonstige Anlagen, die nach den Anlagegrundsätzen Sicherheit, breite Streuung und Rentabilität ausgewählt werden.

Neben dieser sehr sicherheitsorientierten Anlagepolitik verfügt die gesamte Versicherungswirtschaft über ein stabiles Sicherungssystem. Die Lebensversicherer unterziehen sich regelmäßig sogenannten Stresstests. Dadurch sind die Risiken der Kapitalanlagen- und Unternehmenssteuerung transparent und steuerbar.

Zusätzlich gibt es mit Protector eine Sicherheits-einrichtung der Versicherungswirtschaft, über die sich die Gesellschaften gegenseitig stützen. Die stabilen Eigentümerverhältnisse und die Sicherung durch den Haftungsverbund der Sparkassen-Finanzgruppe unterstreichen zusätzlich die besondere Stellung der Versicherungskammer Bayern. ■

Die Fragen stellte Thomas Schindler.