

Andrang an einer neuen Produktfront

Bei Lebensversicherungen kommt immer mehr – und dies auch noch immer schneller. Die nächste Welle, die auf uns zurollt: Variable Annuities, ein Erfolgsrezept im Tarifdesign aus den USA. Womit und wie sich die Unternehmen darauf vorbereiten.

Die Allianz wird ein Variable-Annuities-Konzept, das sie mit ihrer Tochter Dartia Saving Life Assurance Ltd (mit Sitz in Dublin, Irland) entwickelt hat, Ende Juli vorstellen. Die Ergo ist mit ihrer Tochter aus Luxemburg schon dabei. Im September tritt dann Swiss Life an, im Mai nächsten Jahres Standard Life.

Dies sind nur einige Beispiele für Gesellschaften, die sich mit Variable Annuities für eine Produktoffensive rüsten. Variable Annuities (VA) sind Rentenversicherungen, bei denen die Kapitalanlage auch in der Rentenbezugsphase fondsgebunden ist. Variable Annuities bieten weit reichende Garantien. Auch haben die Kunden, anders als bei herkömmlichen Rentenprodukten, jederzeit die Möglichkeit, sich Teile des angesammelten Kapitals auszahlen zu lassen (deshalb „variable“). Damit eignen sich diese Produkte besonders gut für die komplexen und sich verändernden Bedürfnisse der Generation 50plus, so eine Studie der Unternehmensberatung Oliver Wyman in Frankfurt a. M., die einen Boom von Variable Annuities-Produkten auf dem europäischen Markt erwartet.

Ein Aspekt ist dazu noch mal hervorzuheben: Bei einer Lebenserwartung, die auf über 90 Jahre und mehr zuläuft, hat auch der 60- oder 65-Jährige noch genügend zeitliches Potenzial, um seinen Vermögensbestand in Teilen in Aktien zu halten. Diese Einsicht und der Wunsch auf hohe Renditen angesichts der Langlebigkeit waren Gründe für den kometenhaften Aufstieg der VA-Angebote in den USA und in Japan. Die Prämieinnahmen US-amerikanischer Versicherungen mit diesem Produkt sind in den letzten Jahren um durchschnittlich 17 Prozent pro Jahr gewachsen. Ihr Marktanteil ist dort inzwischen höher als der klassischer fondsgebundener Rentenversicherungen. Japan: Innerhalb weniger Jahre kletterte das Fondsvolumen der VA-Produkte dort von null auf umgerechnet mittlerweile 80 Milliarden US-Dollar.

Bernhard Kotanko, Director der Praxisgruppe Insurance bei Oliver Wyman, präsidiert als Leitlinie für die Assekuranzgesell-

schaften in Europa: „Versicherungen werden in den nächsten Jahren an dem Trend hin zu

Variable-Annuities als sichere und flexible Rentenprodukte nicht vorbeikommen.“ Er erwartet eine Steigerung des Fondsvolumens von Variable Annuity-Produkten in Europa um 45 Milliarden Euro in den nächsten fünf Jahren.

Wachstumsperspektiven

Große Wachstumsperspektiven werden Deutschland, Spanien, Belgien, Frankreich, Großbritannien und Italien vorhergesagt. Vor allem dürfte dies für die deutschsprachigen Länder gelten, wo die Kunden auf Sicherheit traditionell sehr viel Wert legen. Dies sehen beispielsweise Allianz und Swiss Life ganz genauso.

Swiss Life hat in Luxemburg eine Einheit aufgebaut, die alle Variable-Annuities-Lösungen für den Konzern zentral entwickelt und verwaltet. „Das macht schon deshalb Sinn, weil der Aufwand für diese VA-Produkte enorm ist. Es ist besser, dies an einer Stelle konzentriert zu bündeln“, so Wilhelm Schneemeier, Chief Risk

Officer (CRO) Swiss Life in München. „Wir haben die

Entscheidung für den Standort Luxemburg über einen Beauty-contest verschiedener Länder getroffen“, erläutert Marc X. Jungo, Swiss Life in Zürich. „Dabei war wichtig, dass die Aufsicht im Sinne der Solvency2-Entwicklung im Versicherungsbereich marktwertorientierte Produkte auch entsprechend bewertet.“

Die Allianz äußert sich gegenüber den erwarteten Kunden so: „Die vertraglich vereinbarte Rentenhöhe ist Ihnen, sofern Sie nicht über den Fondswert verfügen, bis zum Lebensende ga-



Wilhelm Schneemeier

Auf den Punkt gebracht

- Die Gesellschaften rüsten sich mit Variable Annuities (VA) für eine Produktoffensive.
- Bei diesen Rentenversicherungen ist die Kapitalanlage auch in der Rentenbezugsphase fondsgebunden.
- Swiss Life hat in Luxemburg eine Einheit aufgebaut, die alle VA-Lösungen für den Konzern zentral verantwortet.

rantiert – und kann bei entsprechend positiver Fondsentwicklung steigen. Damit Sie sicher und chancenreich für die Zukunft planen können. Erleben Sie die Quadratur des Kreises.“

Von Standard Life (SL) in Frankfurt ist zu hören, dass man „Erfahrungen der SL Group im Bereich des Wealth Managements“ nutzen werde, um: „Unser heute schon sehr attraktives Einmalbeitragsgeschäft in Richtung Zielgruppe 50plus, eine aufgrund ihrer finanziellen Ausstattung unbestritten attraktive Zielgruppe, auszubauen. Damit werden wir eine sinnvolle Ergänzung unseres aktuell sehr hochwertigen Bestands und unserer Positionierung als Premiummarke bringen. Ein Engagement in diesem Marktsegment deckt sich mit den strategischen Zielen der SL Gruppe – ein ausgewogenes Verhältnis zwischen ratierlichem und nicht ratierlichem Geschäft.“

Darstellung von Garantien

Im Prinzip sind Variable Annuities auch als Versuch der Assekuranz zu verstehen, die Darstellung von Garantien bei fondsgebundenen Policen, für die man sich während der zurückliegenden drei Jahre zunehmend auf die DWS verlassen hat, wieder in die eigenen Häuser zurückzuholen. Natürlich stellen die externen Garantiefonds für die Versicherungen attraktive Lösungen dar, mit denen sie ihren Kunden aktienorientierte Anlagen mit Garantien anbieten können, ohne selbst für die Risiken eintreten zu müssen. Denn die Garantien werden ja von den Fondsgesellschaften gegeben. Insofern ein einfaches Modell – aber nicht allzu ertragreich. Denn wenn eine Versicherung etwas außer Haus gibt, bleiben weniger Stellschrauben für eigene Gewinne.

So suchte man nach Alternativen und wurde in den USA fündig: „Variable Annuities“ oder auch „GMxB“ genannt. Deren Prinzip ist einfach, aber attraktiv. Der Kunde bezahlt einen bestimmten Prozentsatz vom Beitrag für die Garantie, die sicherstellt, dass zu einem vorher festgelegten Zeitpunkt eine bestimmte Mindestleistung erbracht werden kann. Gestellt wird die Garantie teilweise von externen Anbietern, die die Risiken bestimmter Anlagen kalkulieren, um das Restrisiko gegen eine Prämie „versichern“ zu können. Klar: Je spekulativer die Anlage, desto teurer die Garantie. Je länger die Laufzeit bis zum Eintritt der Garantie, desto günstiger. Und wenn kein einmaliger Kapitalbetrag garantiert wird, sondern z. B. eine lebenslange Rente, wird es noch mal günstiger.

Der erste Anbieter eines VA-Produktes in Deutschland war die AXA mit ihrer in Irland aufgelegten „TwinStar“. Hier war das erklärte Ziel der Produktgestalter, in den Rennlisten weit vorne zu liegen. Da dies mit einer Kapitalgarantie zu einem bestimmten Zeitpunkt (GMAB) nicht möglich ist, wurde die Rentengarantie

(GMIB) gewählt. Deshalb kann sich die AXA zu Recht auf die Fahren schreiben, sie würde mit TwinStar die höchste garantierte Rente bieten. Bei der Untersuchung des Modells wird schnell klar, warum ausschließlich eine Rente garantiert ist und für die alternativ mögliche Kapitalauszahlung keinerlei Garantien gegeben werden. Das GMIB-Modell sichert eben nur eine Rente ab.

Für Kunden, die ausschließlich an einer Rente interessiert sind (z. B. bei einer Rürup-Rente oder Basisrente), macht diese Form der Variable Annuities viel Sinn. Dem Vertrieb ist allerdings klar, dass Kunden auch Wert auf eine mögliche Einmalauszahlung des Kapitals legen. Insofern scheinen die GMABs, also die Kapitalgarantien, wohl eher den Anforderungen eines Großteils der Kunden zu entsprechen.

Vergleich AXA – Vorsorge Leben

Einer der ersten Anbieter einer solchen Kapitalgarantie ist die Vorsorge Lebensversicherung (Luxemburg), eine Tochter der ERGO. Sie garantiert in ihrem Produkt „Global Top Return“ eine Mindestverzinsung von drei Prozent pro Jahr zu einem fixen Stichtag. Das ist deutlich mehr als der konventionelle Deckungsstock-Rechnungszins deutscher Anbieter von 2,25 Prozent p. a. – und hinzu kommt noch die deutlich höhere Renditechance durch die vom Kunden frei bestimmbare Anlage in entsprechende Fonds bzw. Fondskörbe. Dagegen steht natürlich die Kostenbelastung, die hier jedoch anders als bei deutschen Kapitalversicherungen klar ausgewiesen wird:

Vergleich AXA – Vorsorge Leben:

AXA TwinStar	Vorsorge Leben Luxemburg
Garantiert: Mindestrente (im Vergleich besonders). Die optionale Einmal-Kapitalauszahlung beinhaltet keinerlei Garantien.	Garantiert: Mindestverzinsung von 3% auf den Beitrag (Sparbeitrag nach Kosten); 0,75%-Punkte mehr als die klassische deutsche LV.
Kosten: Für die Garantierente erhebt die AXA Kosten von 0,75–1,75 Prozent des jährlichen Guthabens, abhängig von Fondsauswahl, Laufzeit etc.	Kosten: Diese Garantie kostet 2,5% jedes gezahlten Beitrags und zusätzlich je nach gewählter Anlage zwischen 0,8% und 2% des Deckungskapitals pro Jahr.
Anlage: Erfolgt bei der Variante mit der besonders hohen Garantierente („Klassik“) rein unternehmensintern in einem „gesteuerten Portfolio“, auf das der Anleger keinen Einfluss hat.	Anlage: derzeit keine Einzelfonds, sondern nur verschiedene Strategiedepots zur Auswahl. Darin Fonds renommierter Anbieter wie Fidelity, Pioneer und Templeton.

Die Unterschiede der Kosten sieht man sehr deutlich. Aber es handelt sich ja auch um ganz unterschiedliche Formen der Garantie. Nicht direkt damit vergleichbar sind die Fondspolizen des – noch recht neu am deutschen Markt – Anbieters Friends Provident aus Irland: Hier kostet die Kapitalgarantie fünf Prozent vom jeweiligen Beitrag. Friends Provident bietet ausschließlich „nachgebildete“ Fonds mit einer höheren Kostenquote als die eigentlichen Fonds mit gleichem Namen an. Es ist nicht klar, ob über die höhere Kostenquote eine Quersubventionierung der Garantien erfolgt.

Swiss Life

Swiss Life hat im Geschäftsplan für Variable Annuities bis zum Jahre 2012 erhebliche Zuwächse eingeplant. Das Konzept beinhaltet ein großes Sortiment an Investmentfonds sowie eine Dachfondslösung. Swiss Life wird diese VA-Lösung auch anderen Versicherungsgesellschaften als Lizenz-Lösung zur Verfügung stellen.

Bernhard Kotanko von Oliver Wyman sieht solche Vorhaben in diesem Zusammenhang: „Für Versicherungsunternehmen stellt sich die Frage, ob sie eigene Produkte aufsetzen oder auf bewährte Modelle anderer zurückgreifen wollen. Wir erwarten neue Partnerschaften entlang der Wertschöpfungskette für diese Produktinnovation. Schließlich haben viele Versicherer wenig Erfahrung mit Produktdesign, Hedging und Risikomanagement bei Variable Annuities.“

Schneemeier von Swiss Life gibt zu bedenken: „Die Kunden und Vermittler spüren weiterhin auch nach der VVG-Reform eine fehlende Transparenz bei den Überschüssen der klassischen Produktwelt. Reine fondsgebundene Versicherungen haben keine absoluten Rentengarantien, Hybridprodukte sind zu nah an der klassischen Welt, Garantiefonds sind von der Kapitalanlage eingeschränkt. Genau in diese Bedarfslücke stoßen die Variable Annuities. Deutschland ist als Lebensversicherungsstandort zurzeit erheblich benachteiligt bei endfälligen Produkten mit Aktienorientierung und Zinsgarantien. Die Einordnung derartiger moderner Produkte in die deutsche Gesetzeslandschaft erzwingt eine konservative Reservierung und macht sie damit unprofitabel. Daher überrascht es wenig, dass alle Lösungen aus Irland beziehungsweise aus Luxemburg kommen.“

Was in jedem Fall zu beachten ist: Wer gibt die Garantien innerhalb der Policen mit „Variable Annuities“? Ein finanzstarker Versicherer? Eine von der Subprime-Krise gebeutelte Bank? Ein No-Name-Unternehmen? Denn hier wird ganz besonders gelten: Eine Garantie ist nur so viel wert wie die Bonität des Garantiegebers.

Albert Bruer und Thomas Adolph