

Ein Plädoyer für konventionelle Produkte

Mit der Orientierung auf fondsgebundene Produkte geben die Lebensversicherer ihre Deckungsstockkompetenz leichtfertig auf. Für die meist sicherheitsorientierten deutschen Anleger gibt es aber kaum etwas Verlässlicheres.

Auf den Punkt gebracht

- *Konventionelle Lebens- und Rentenversicherungen entsprechen dem Sicherheitsbedürfnis der Anleger.*
- *Situation auf den Anleihemärkten fordert die Kompetenz der Versicherer als Wertpapiermanager.*
- *Konventionelle Lebensversicherungen gleichen Risiken von Rentenanlagen aus.*

In der Kundenberatung zu den Themen Altersvorsorge und Kapitalanlage allgemein geht es immer um die Frage Rendite – Sicherheit – Flexibilität/Verfügbarkeit, also das klassische Dreieck der Geldanlage. Nichts Neues, doch spätestens seit der Pleite von Lehman Brothers ist das Thema Sicherheit für die Kunden so wichtig wie selten zuvor in den letzten 15 Jahren. Wir merken dies an der Renaissance der konventionellen Lebens- und Rentenversicherung mit Anlage im versicherungseigenen Deckungsstock. Fondspolice sind ohne Garantien de facto nicht mehr verkäuflich und Produkten wie Variable Annuities schlägt ein tiefes Misstrauen entgegen. Sie spielen daher in Deutschland nur eine Nebenrolle. Das führte dazu, dass ein seit vielen Jahren erklärter Gegner der konventionellen Produkte wie z. B. die AXA ihre Meinung ändern musste und nun diese Produkte auch wieder aktiv anbietet, anstatt sie wie geplant ganz abzuschaffen.

Natürlich bedeuten konventionelle Policen für die Versicherungsunternehmen eine gewisse Belastung. Je größer der Deckungsstock, desto mehr Eigenkapital ist vorzuhalten. Für Versicherungsunternehmen in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft bedeutet dies deutlich geringere Renditemöglichkeiten auf das von den Aktionären erbrachte Eigenka-

pital, das macht es ihnen schwerer, die von Investoren und vor allem Analysten geforderten Dividenden auszuschütten. Doch auch die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (VVGs) haben es nicht unbedingt einfacher. Sie sind zwar nicht vom Kapitalmarkt renditegetrieben, können aber ihr Eigenkapital nicht einfach über eine Kapitalerhöhung aufstocken, um so das Geschäft intensiviert weiterzubetreiben. Gerade schwächere VVGs sind den großen Vorbildern gefolgt und haben versucht, ihre konventionellen Produkte durch Fondspolice zu ersetzen.

Die Folge ist, dass der Vertrieb seit weit über zehn Jahren von Versicherungsunternehmen aller Couleur erklärt bekommen hat, warum Fondspolice das allein selig machende Mittel für ihre Kunden sind – und wenn dieser zu ängstlich ist, könne er ja Garantien in Form von Zwei- und Drei-Topf-Hybriden, dynamischen Wertsicherungen oder speziellen Höchstkursgarantiefonds hinzunehmen. Dass hier bis heute ein Großteil der Vermittler noch immer die genaue Funktionsweise der einzelnen Absicherungsformen mit ihren immanenten Risiken nicht wirklich verstanden hat, ist ein unglaubliches Armutszeugnis für die Branche. Und dabei sprechen wir nicht von einer Dummy-Erklärung in drei Sätzen, sondern vom wirklichen tiefen Verständnis der Unterschiede zwischen den Ga-

rantiemodellen und deren spezifischen Risiken. Es sei hier die provokante These ausgesprochen, dass in über 90 Prozent der Fälle Kunden mit Fondspolice keine genaue Vorstellung davon haben, worin sie eigentlich investiert sind – und dass in der Mehrzahl der Fälle diese Kunden das Produkt mit Wissen keinesfalls kaufen oder behalten würden!

Umdenken in der Branche

Die Branche kann sich also ihres sehr zweifelhaften Erfolgs rühmen, ihren Vertrieb konsequent weg von konventionellen und seit weit über 100 Jahren nachweislich bewährten Produkten gebracht zu haben. Es geht ja so weit, dass viele Vermittler überhaupt nicht mehr in der Lage sind, eine konventionelle Police zu erklären und erfolgreich ihrem Kunden zu empfehlen – weil sie sie gar nicht mehr wirklich kennen oder aufgrund von unterschweligen Suggestionen der Anbieter sogar ohne echte Gründe innerlich ablehnen.

Dagegen sei als Beispiel für eine klare und dabei ungeheuer erfolgreiche Positionierung zu Gunsten konventioneller Polices die DEBEKA genannt – ohne Zweifel eines der seit Jahren erfolgreichsten und am stärksten wachsenden Lebensversicherungsunternehmen Deutschlands. Ein – im positiven Sinne – ganz konservatives Haus, das überhaupt keine Fondspolice anbietet und sich aus grundsätzlichen Überlegungen ausschließlich auf konventionelle Produkte konzentriert. Die Folge dieser klaren Positionierung ist eine herausragende Marktstellung, nicht zuletzt durch einen im Verkauf bestens geschulten und von den Produkten aus guten Gründen zutiefst überzeugten Außendienst.

Ganz langsam scheint ein gewisses Umdenken in der Branche begonnen zu haben. Hielten in den letzten Jahren vor allem kleinere VVaGs wie z. B. STUTTGARTER, VOLKSWOHL BUND oder WWK die Fahne der konventionellen Produkte hoch und warben öffentlich mit hohen Eigenkapitalquoten und Unternehmenssolidität, schwenken so langsam auch die Großkonzerne wieder auf diese Linie ein.

Doch warum treffen konventionelle Polices noch immer und vielleicht heute mehr denn je in den vergangenen zehn Jahren die Anforderungen eines Großteils der deutschen Kunden? Um es auf den Punkt zu bringen: Weil wir Deutschen letzten Endes ein innerlich zutiefst konservativ und sicherheitsorientiert eingestelltes Volk sind, das alles, was auch nur im Entferntesten mit Risiko oder Spekulation zu tun hat, weitgehend ablehnt. Warum wohl ist die Quote der Selbständigen in Deutschland so außerordentlich niedrig? Warum werden noch heute vermeintlich sichere Angestelltenverhältnisse der

Chance einer Unternehmensgründung vorgezogen? Warum sind Beamtenposten äußerst begehrt und werden Unternehmer eher als Ausbeuter denn als Stützen der Gesellschaft mit den von ihnen geschaffenen Jobs gesehen?

Es ist diese innere Einstellung der Masse der deutschen Gesellschaft, die akzeptiert werden muss, will man in größerem Maße erfolgreich agieren. Eine missionarische Tätigkeit des Vertriebs mag lobenswert sein – aber kann sie von Erfolg gekrönt sein? Viel zu groß ist doch das Risiko, dass Kunden ein Produkt erhalten, mit dem sie langfristig nicht zufrieden sind und das eigentlich gegen ihre innere Einstellung läuft. Auch wenn die sonstigen Parameter des Produktes stimmen mögen – es wird für diesen Kunden falsch und unpassend sein.

Aber seien wir realistisch: Warum sollten konventionelle Produkte guter Anbieter eine schlechte Wahl sein? Führen wir uns einmal mehr vor Augen, dass Deckungsstockpolices mit festverzinslichen Wertpapieren vergleichbar sind – denn in diese investieren sie schwerpunktmäßig. Natürlich stellt sich die Frage angesichts von wackelnden europäischen Staaten wie Griechenland, Irland und Portugal, wie hoch die Sicherheit solcher Papiere ist. Das alleine kann aber kein Grund sein, eine solche Anlage pauschal zu verdammen – im Gegenteil. Denn hier haben die Versicherungsunternehmen nun endlich Gelegenheit, ihr Können im Bereich des Wertpapiermanagements zu zeigen. Seit über hundert Jahren ist auch die Geldanlage eine Kernkompetenz dieser Unternehmen, nicht nur das Beherrschen versicherungstypischer Risiken. Es erstaunt, dass noch immer kaum ein Lebensversicherer seine Ausrichtung und Anlagepolitik im Bereich der Deckungsstockpolices veröffentlicht und werbewirksam einsetzt. Dabei ist genau dies ein erhebliches Kriterium, um die Qualität eines Versicherers für langfristige Geldanlage und Altersvorsorge beurteilen zu können.

Anlagekompetenz der Versicherer

Wenn wir eine Anlage in eine Lebens- oder Rentenversicherung mit einem festverzinslichen Wertpapier vergleichen, dann nehmen wir als beispielhaftes Wettbewerbsprodukt eine aktuelle zehnjährige Staatsanleihe der Bundesrepublik Deutschland (WKN 113542). Diese hat einen Zinssatz von 2,5 Prozent pro Jahr und eine Laufzeit bis Januar 2021. Das heißt, ein Anleger muss sich für zehn Jahre auf einen Zinssatz von nur 2,5 Prozent pro Jahr festlegen. Dafür steht die Bundesrepublik Deutschland als Garant dafür, dass er bei Ablauf sein Geld zurückbekommt und zwischenzeitlich die Zinsen. Diese Sicherheit kann ohne Frage als hoch betrachtet werden – aber liegt sie wirklich bei 100 Prozent,

was seit den Fast-Staatspleiten in Europa durchaus eine berechnete Frage ist?

Ganz unabhängig davon haben diese Anleihen aber zwei erhebliche Risiken: Zinssteigerungen und vorzeitige Verfügungsnotwendigkeit. Gerade die Zinssteigerung ist nicht zu unterschätzen. Wir haben derzeit ein historisch niedriges Zinsniveau in Europa und eine überaus hohe Verschuldung der Länder in der Eurozone. Nicht zuletzt durch die Rettungsaktionen im Zuge der Finanzkrise sind die Schulden ausgeufert und es stellt sich die berechnete Frage, ob dies nicht in den nächsten Jahren eine erhebliche Inflation zur Folge haben wird. Die Umlaufrendite, also der Durchschnittswert aller inländischen Anleihen erster Bonität, liegt derzeit bei 2,49 Prozent (Stand: 5.1.2011). Wenn diese nun innerhalb der nächsten zehn Jahre auch nur relativ geringfügig steigt – sie lag 2007/2008 beispielsweise bei über 4,5 Prozent und auch zuvor praktisch nie unter 3,0 Prozent –, dann verliert das gekaufte Papier drastisch an Kurswert. Natürlich, nach zehn Jahren gibt es den investierten Betrag vollständig zurück. Aber: Liegt die Inflation über den 2,5 Prozent pro Jahr, dann verliert der Anleger jedes Jahr sehenden Auges Geld. Wer kann heute garantieren, dass die Inflation über zehn Jahre sicher nicht mehr als 2,5 Prozent pro Jahr betragen wird? Und wenn er deswegen oder aus anderen Gründen vorzeitig aussteigen möchte? Dann beträgt der Kurs der Anleihe vielleicht nur noch 70 oder 80 Prozent – ein erheblicher Vermögensverlust durch den Ausstieg wäre also sicher. Insofern stellt eine lang laufende Anleihe heute ein erhebliches Risiko dar.

Eine konventionelle Lebensversicherung dagegen investiert natürlich zum größten Teil in Anleihen – aber zu ganz unterschiedlichen Zeitpunkten und verschiedenen Laufzeiten. Daher kann sie in der Regel ohne Probleme Auszahlungswünsche ihrer Anleger erfüllen, da sie keine Kursabschläge durch Veräußerung in Kauf nehmen muss. Alleine dieses sinnvolle, dem Privatanleger gar nicht mögliche Pooling stellt einen unschätzbaren Mehrwert dar. Hinzu kommt die große Zahl von Emittenten, so dass sogar gewisse Ausfälle verkräftet werden können. Wie gesagt: Das kann man gut oder weniger gut managen. Und hier sind Versicherungen mit erfolgreichem Kapitalanlagemanagement aufgefordert, dieses transparent zu machen – denn nur das wird das notwendige langfristige Vertrauen sichern.

Und dann schauen wir noch auf die Gesamtverzinsung der Versicherungen: Die guten Versicherungen bieten für 2011 eine laufende Gesamtverzinsung von 3,75 bis über 4 Prozent, also deutlich mehr als die oben genannte Staatsanleihe. Na-

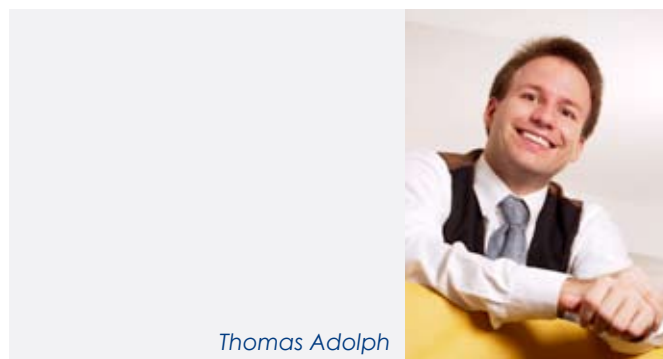
türlich reduziert sich die Kapitalanlagerendite durch die laufenden Kosten der Versicherung – dafür gibt es aber gegebenenfalls steuerliche Begünstigungen für den Anleger. Gute Policen kommen bei der hier betrachteten zehnjährigen Laufzeit laut Morgen & Morgen-Vergleich auf eine Gesamtrendite von immer noch über vier Prozent pro Jahr – nach Kosten.

Hinzu kommt der automatische Inflationsschutz aufgrund der notwendigen Neuanlagen von Geldern bei den Versicherungen. Steigt die Inflation, steigt also auch die Rendite der genutzten Anleihen – natürlich mit einer gewissen Zeitverzögerung. Eine Hyperinflation wäre somit nicht auszugleichen, eine solche ist in absehbarer Zukunft in Europa aber sicher nicht zu erwarten. Eine gewisse und vielleicht auch stärkere Inflation aber durchaus und diese ist beherrschbar. Insofern kann man eine konventionelle Deckungsstockpolice sicherlich auch als bedingt inflationsgesichert betrachten – ein echter Mehrwert für Kunden und Vermittler.

Angesichts der weiteren Sicherheitselemente einer konventionellen Versicherung wie der garantierten Mindestverzinsung über die gesamte Laufzeit der Police sowie der Absicherung im Insolvenzfall durch PROTEKTOR stellt ein solches Produkt definitiv eine für den konservativ ausgerichteten und besonders sicherheitsorientierten deutschen Kunden eine lohnenswerte Alternative dar. Und fast hätten wir es vergessen: Es wird ja auch noch ein Risiko abgesichert, die Langlebigkeit. Das Horrorszenario, dass am Ende des Geldes noch einige Lebensjahre übrig sind, kann so vermieden werden.

Wie auch immer sich der Kunde entscheidet – wirklich interessant werden diese Produkte aber dann, wenn sie mit einer hohen Flexibilität kombiniert werden, die den Kunden nicht an den Vertrag fesselt, sondern ihm die freie Wahl lässt. Dazu mehr im zweiten Teil dieses Beitrags im kommenden Heft.

Thomas Adolph



Thomas Adolph