

Warten auf den Sinneswandel

FONDSPOLICEN haben in Deutschland auch weiterhin einen schweren Stand. Versicherer wollen mit kreativen Lösungen den Verlustängsten der Kunden entgegenwirken.

Der Februar ist mit einer herben Niederlage für die deutschen Lebensversicherer zu Ende gegangen. Die von der Branche vehement geforderte Neuregelung der Bewertungsreservenbeteiligung fand im Vermittlungsausschuss aus Bundestag und Bundesrat ein jähes Ende – frühestens nach der Bundestagswahl im Herbst wird sich die Politik dem Thema wieder zuwenden.

Bis dahin seien die Anbieter gezwungen, „hohe Sonderausschüttungen zugunsten weniger Kunden zu leisten“, ärgert sich Jörg von Fürstenwerth, Vorsitzender der Hauptgeschäftsführung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Die übrigen 95 Prozent der Lebensversicherungskunden müssten das künftig mit stärker sinkenden Überschüssen bezahlen, moniert Fürstenwerth.

Deutsche verpassen Dax-Hausse

Sollte sich die GDV-Prognose bewahrheiten, so werden im nächsten Jahr die allermeisten Kunden von den aktuell durchschnittlich zugesagten 3,6 Prozent für klassische Kapitallebens- und Rentenversicherungen erneut ein paar Prozentpunkte abziehen müssen.

Während das Ende der politisch gewollten Mini-Zinsen bei den zu rund 90 Prozent in festverzinslichen Wertpapieren investierten klassischen Lebenspolice nicht in Sicht ist, zeigt sich in anderen Bereichen des Kapitalmarkts deutlich mehr Dynamik. Beispiel Dax: Der Deutsche Aktienindex legte im vergangenen Jahr um fast 30 Prozent zu. Doch da der Leitindex zwischenzeitlich auch um 16 Prozent nachgab, verfolgen viele Altersvorsorgesparer diese eigentlich positive Entwicklung eher argwöhnisch.

Fondsgebundene Versicherungen, die von einem Aktien-Aufwärtstrend profitieren können, haben deshalb auch weiterhin einen sehr schweren Stand beim Kunden. So dominiert im Neugeschäft der Versicherer im ersten Halbjahr 2012 auch weiterhin mit einem Marktanteil von 76 Prozent die klassische Le-

bensversicherung, während die Fondspolice nur 24 Prozent erreicht – 2008 waren es noch knapp 59 Prozent. Branchenexperten erklären sich den Rückgang so: „Sicherlich haben die vergangenen, sehr volatilen Jahre an den internationalen Kapitalmärkten ihre Spuren hinterlassen. Kunden sind verunsichert und wollen kein allzu hohes Risiko eingehen“, sagt Dr. Claus Mischler, Leiter Produktentwicklung bei der deutschen Niederlassung des britischen Versicherers Standard Life.

Dies habe auch den Absatz von fondsgebundenen Produkten negativ beeinflusst, so Mischler. Marlies Tiedemann, Leiterin Produkt- und Zielgruppenmarketing bei Moneymaxx, der auf Fondspolice spezialisierten Produktmarke der Basler Versicherungen, sieht es ähnlich, sie hofft aber zugleich auf einen positiven Folgeeffekt: „Dadurch, dass die Kunden das Geschehen am Aktienmarkt nicht in Echtzeit für sich wahrnehmen, hängen Fondspolice den Entwicklungen grundsätzlich hinterher. Andererseits ist für die Kunden der Absturz der Aktienmärkte im Jahr 2008 noch sehr präsent, wodurch die Fondspolice von vielen noch immer mit einem höheren Risiko verbunden werden.“

Vorsicht bei Kurzläufer-Policen

Beim Versicherer Zurich hat man neben der allgemeinen Verunsicherung an den Kapitalmärkten noch ein anderes – gewissermaßen „hausgemachtes“ – Problem identifiziert: „Kunden finden Produkte mit und ohne Garantien, gemanagte und ungemanagte Fondsmodelle vor. Die Entscheidung für eins dieser Produkte zu treffen, fällt schwer“, konstatiert Marcus Nagel, CEO Global Life Deutschland. Einhergehend mit der Verunsicherung würden Kunden dann oft keine Versicherung abschließen, obwohl dies kontraproduktiv sei, so Nagel, denn „wer für sein Alter vorsorgen möchte, sollte heute handeln und nicht morgen“.

In der Tat legen Statistiken nahe, dass ein möglichst frühzeitiger Ab-

schluss von Fondspolice ratsam ist, das heißt, dass eine möglichst lange Vertragslaufzeit vereinbart werden sollte. Nach Angaben von Stephan Schinnenburg, Geschäftsführer des Analysehauses Morgen & Morgen, ergeben sich insbesondere bei kurzen Laufzeiten „eher unschöne Ergebnisse“ für rein fondsgebundene Produkte. Im Klartext: Bei einer Laufzeit von zwölf Jahren sind rund ein Viertel der Fälle im negativen Bereich, der Versicherte erleidet also einen Geldverlust. Erst bei höheren Laufzeiten überwiegen laut Schinnenburg die Renditechancen das Verlustrisiko.

Hohe Garantien mit Nachteilen

Das Wort „Verlustrisiko“ ist für viele Anleger allerdings ein rotes Tuch – viele begnügen sich damit, ihre Ersparnisse auf dem Tagesgeld mit Ach und Krach auf Inflationsniveau zu hieven, wenn dieses Kapital im Gegenzug ausfallrisikofrei ist. Die Versicherungswirtschaft weiß dies und hat sich auf die Risikoverversion ihrer Kunden eingestellt – auch wenn sie Bedenken oftmals nicht teilen kann.

Die Kunden scheuten die langfristige Altersvorsorge mit reinen fondsgebundenen Rentenversicherungen ohne Ablaufgarantie, stellt Gerhard Frieg fest. Für den Produkt- und Marketingvorstand beim Kölner Lebensversicherer HDI bringt diese Scheu jedoch auch Nachteile mit sich: „Mit hohen Garantien wird der von allen gewünschte Kaufkraftverlust erschwert bis nicht erreichbar, da dann der größte Teil der Anlagen in festverzinsliche Wertpapiere und Staatsanleihen investiert werden muss.“

Frieg betont daher, dass in der Ansparzeit niedrigere bis keine Garantien notwendig seien, damit eine Anlage „in alternative, breit über alle Anlageklassen diversifizierte Vorsorgekonzepte“ möglich werde. Nur so könne bei gleichzeitig schleichender Inflation der Werterhalt der gewünschten Versorgung erreicht werden und damit die Basis für eine sichere und planbare privat oder betrieb-



Claus Mischler, Standard Life: „Man kann sich nicht als Experte für konventionelle Produkte präsentieren und im nächsten Moment als Spezialist für fondsgebundene Produkte.“

lich finanzierte Rente gelegt werden – innovative fondsgebundene Rentenversicherungen bieten die Möglichkeit dazu, bekräftigt Frieg.

Doch wie ist es um die Innovationen im Markt bestellt? Aus Sicht von Experte Mischler fällt die Antwort zweigeteilt aus. So werde oftmals schlichtweg übersehen, dass es insbesondere bei Fondspolice bereits innovative Anlage- und Sicherungskonzepte gebe, die das Risiko bei der Kapitalanlage minimieren und für mehr Sicherheit sorgen könnten. Dies mache Fondspolice zur attraktiven Alternative zu klassischen Produkten, so der Standard-Life-Manager.

Unklare Positionierung beklagt

Zugleich geht Mischler mit der eigenen Branche hart ins Gericht: „Den meisten Versicherungsunternehmen fehlt eine klare Positionierung. Man kann sich dem Kunden nicht einmal als Experte für konventionelle Produkte präsentieren und im nächsten Moment als Spezialist für fondsgebundene Produkte.“

Dies sei weder dem Markt noch den Kunden glaubhaft zu vermitteln und habe insbesondere den Fondspolice geschadet, so Mischler. Für Unternehmen, die sich auf Fondspolice spezialisiert haben und innovative Anlagekonzepte anbieten, gebe es hingegen sehr große Chancen, den Marktanteil deutlich zu steigern. Hier sei Standard Life als investitorientierter Anbieter für Altersvorsorgeprodukte hervorragend positioniert, freut sich Mischler. „Im vergangenen Jahr haben wir gegen Markttrend deutliche Zuwächse im fondsgebundenen Bereich erzielt. Ich bin mir sicher, dass sich dieser Trend fortsetzt und es uns für uns künftig großes Wachstumspotenzial gibt.“

Im vergangenen Frühjahr haben die Briten mit großem Marketing-Aufwand die fondsgebundene Rentenversicherung Maxxellence Invest im deutschen Markt lanciert. Nach eigenen Angaben sei diese „hervorragend“ gestartet, was auch am Werbeslogan „Die Rente ohne Börsenangst“ gelegen haben könnte.

Wie dieses Versprechen ohne jegliche Garantie überhaupt einzulösen sei, erklärt Mischler so: „Dass deutsche Kunden nach wie vor sicherheitsorientiert sind, steht außer Frage. Es setzt sich aber immer mehr durch, dass es auch Lösungen gibt, die ohne kostspielige Garantien für mehr Sicherheit sorgen können.“

„Grenzen werden noch fließender“

INTERVIEW Professor Dr. Jochen Ruß vom Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) in Ulm stimmt nicht in den Abgesang auf die klassische Lebensversicherung ein. In Cash. erklärt er die Markttrends.

Im Neugeschäft der Versicherer dominierte im ersten Halbjahr 2012 die klassische Lebensversicherung mit einem Marktanteil von 76 Prozent, während die Fondspolice nur 24 Prozent erreichte. Welche mittelfristigen Verschiebungen erwarten Sie?

Ruß: Es geht doch darum, dass man für unterschiedliche Kunden mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Risikopräferenzen auch unterschiedliche Produkte braucht. Daher wird es immer eine Vielfalt von sehr sicheren Produkten bis hin zu Produkten mit weniger Garantien und dafür mehr Chancenpotenzial geben. Es gibt heute schon zahlreiche Mischformen, wie beispielsweise Hybridprodukte und Produkte, die in der Kundenwahrnehmung eher fondsgebunden beziehungsweise aktienindexgebunden sind, technisch aber vorwiegend als „Klassik“ gelten. Umgekehrt gibt es auch klassische Produkte mit verstärkt endfälligen Garantien, die gewisse Elemente von Fondspolices haben. Die Grenzen werden in Zukunft vermutlich noch fließender werden.

Der Versicherer Zurich hat den Eigenvertrieb der hauseigenen „Klassik“ zu Jahresbeginn eingestellt. Wird die Entscheidung eine Signalwirkung für die gesamte Branche haben?

Ruß: Ich bin der festen Überzeugung, dass der sogenannte „Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit“ für die Kunden zu einer Stabilität der Erträge führt, die man bei vergleichbarer Rendite nirgendwo anders findet. Diese Möglichkeit hat man aber nur bei klassischen Versicherungen. Das kann kein Bank- oder Fondsprodukt in vergleichbarer Weise leisten. Das Verhältnis von Rendite zu Risiko war bei klassischen Produkten in der Vergangenheit aus Kundensicht daher einzigartig. Umgekehrt sind die in bisherigen klassischen Produkten behaltene Garantien für den Kunden sehr hochwertig und daher für den Versicherer bei niedrigen und volatilen Zinsen riskant und somit teuer. Deshalb arbeiten viele Versicherer und auch wir – auch ohne ein zusätzliches Signal – hart daran, zukunftsfähige klassische Produkte zu bauen.

Über das Thema „Garantien“ in Lebensversicherungen wird seit geraumer Zeit diskutiert. Welche Trends beobachten Sie?



Jochen Ruß, ifa: „Jede Lösung kann für gewisse Kunden eine gute Wahl sein.“

Ruß: Wir sehen im Wesentlichen drei Trends: Erstens: Neue klassische Produkte, die den Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit nutzen, für den Versicherer aber das Risiko beschränken, indem man sich auf diejenigen Garantien beschränkt, die der Kunde auch wirklich braucht und wahrnimmt. Zweitens: Eine Weiterentwicklung verschiedener fondsgebundener Garantiemodelle und drittens: Neue Produkte für die Rentenbezugsphase, denn auch in der Rentenphase gibt es Kunden mit unterschiedlichen Bedürfnissen. Daher brauchen wir auch hier mehr Produktvielfalt.

Wie sehen Sie die mittelfristigen Zukunftsaussichten der bestehenden Produkte?

Ruß: Weder bei einer Bewertung von Produkten aus Kundensicht noch bei einer Risikoanalyse aus Versicherersicht darf man meiner Meinung nach in Produktkategorien denken. Dem konkreten Produktdesign kommt eine immer größere Bedeutung zu. Daher wehre ich mich gegen Aussagen wie „die klassische Versicherung ist für die Versicherer zu riskant“ oder „Garantiemodell XYZ ist für den Kunden zu teuer“. Ganz im Gegenteil: Jede Lösung kann bei geeigneter Ausgestaltung für gewisse Kunden eine gute Wahl sein und für den Versicherer mit einem beherrschbaren Risiko einhergehen.

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.

Mit dem sogenannten Capital Security Management System (CSM) habe man eine moderne Lösung auf den Markt gebracht, die in dieser Art einzigartig sei und ihren Platz als Alternative zu Garantien gefunden habe.

Das CSM basiert auf einem automatisierten Trendfolgesystem. Deuten die Daten auf eine länger anhaltende Abwärtsbewegung hin, wird das Kapital in sicherheitsorientierte Fonds umgeschichtet. Bei einem anhaltend positiven Markttrend soll das Investment wieder in die ursprüngliche Fondsauswahl zurückgeführt werden. Die Fondspalette umfasst insgesamt 21 Fonds aus den wichtigsten Anlageklassen sowie drei aktiv gemanagte Fonds.

Garantie versus Sicherheit

Auf die vielfach im Markt verbreiteten dynamischen Drei-Topf-Hybrid-Konzepte verzichtet man hingegen bei Standard Life. Bei diesem Ansatz wird das Kapital auf drei Töpfe – den Deckungsstock mit einem Garantiezins von 1,75 Prozent, den Wertsicherungsfonds sowie auf frei wählbare Fonds – verteilt. „Drei-Topf-Hybride haben das Problem, dass sie nicht transparent sind und daher für den Endkunden nur schwer zu verstehen sind. Zusätzlich wird es auch für Drei-Topf-Hybride im jetzigen Marktumfeld immer schwieriger, Garantien darzustellen, denn diese Produkte sind ebenfalls zum Teil auf den Garantiezins des konventionellen Deckungsstocks angewiesen“, kritisiert Mischler.

Beim Anbieter Moneymaxx, der seit 2008 einen dynamischen Drei-Topf-Hybriden anbietet, hält man dagegen. So hätten Garantien im Rahmen von fondsgebundenen Versicherungen für viele Kunden einen hohen Stellenwert als „Reißleine nach unten“, sagt Expertin Tiedemann. Zwar räumt sie ein, dass es sehr stark von der weiteren Zinsentwicklung abhängt, ob die derzeitigen Garantiekonstrukte dauerhaft bestehen bleiben könnten, man sei aber von der Leistungsfähigkeit des Hybridprodukts überzeugt.

Kampf dem Cash-Lock-Effekt

Die entscheidende Komponente ist aus Sicht von Tiedemann der Wertsicherungsfonds. Dabei habe man sich bewusst für den DWS Garant 80 FPI entschieden, da die Fondsgesellschaft der Deutschen Bank eine hohe Expertise im Bereich der Garantien aufweise.

Auch der Versicherer VHV aus Hannover setzt beim Wertsicherungsfonds im Rahmen seiner Fondsrente Variorente-Invest auf den DWS Garant 80 FPI. Dieser begrenze das Risiko von Kursverlusten und ermögliche damit weitere Investitionen in die renditeorientierte freie Fondsanlage, heißt es bei der VHV. Denn nur das Geld, das nicht für die Bruttobeitragsgarantie benötigt wird, kann in die freie Fondsanlage fließen – oftmals sind dies nur rund 20 Prozent der Beiträge – einige Anbieter, wie etwa die Stuttgarter Versicherung, versprechen immerhin 30 Prozent.

Zusätzlich zur Beitragsgarantie hat die VHV eine Höchststandgarantie eingeführt, wodurch Kursgewinne während der Laufzeit abgesichert werden sollen und der sogenannte Cash-Lock-Effekt „auf ein Minimum“ reduziert werden könne. Diese Gefahr ist vor allem bei kurzfristigen Verträgen gegeben, nämlich immer dann, wenn das Ende der Vertragslaufzeit mit einem Börsenabschwung zusammenfällt und somit die Anteilswerte unter das Einstiegsniveau sinken.

Zurich bleibt bei I-CPPI

Beim Versicherer Zurich kooperiert man bereits seit vielen Jahren mit der DWS. Statt eines dynamischen Drei-Topf-Hybriden setzt man allerdings auf das I-CPPI-Modell (Individual Constant Proportion Portfolio Insurance) der Fondsgesellschaft.

Das Produkt verzichtet komplett auf den Deckungsstock und bildet die Garantie nur über das Umschichten zwischen Fonds mit unterschiedlichen Risikoklassen ab. „Dabei stellt sich das Portfolio täglich den Herausforderungen der Märkte und wird für jeden Kunden individuell angepasst“, verspricht der Vorstand des Bonner Unternehmens Nagel.

„Klassik“ beerdigt

Klassische Lebens- und Rentenversicherungsprodukte bietet Zurich hingegen seit Jahresbeginn 2013 nicht mehr aktiv an. Sicherheitsorientierten Kunden offeriere der Versicherer mit dem Konsortialprodukt „Rente classic select“ eine Alternative, so Nagel.

Der Zurich-Mann ist sicher, dass Fondspolices zukünftig einen größeren Anteil am Neugeschäft für Lebensversicherungen ausmachen werden. „Durch diese Produkte können Kunden neben

Rendite und Sicherheit auch von vielen weiteren Vorteilen profitieren, die zum Beispiel ein Fondssparplan in dieser Form nicht bietet“, sagt Nagel.

Dies sei beispielsweise die Absicherung der Beiträge gegen Berufsunfähigkeit oder Tod, die Ersparnis der Abgeltungssteuer während der Ansparphase sowie die lebenslange Rentenzahlung. Um zusätzlich dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis der Kunden Rechnung zu tragen, hat die Telefunk Invest Management AG mit Sitz in Berlin im Sommer 2012 eine Multi-Sachwert-Police aufgelegt. „Anlegern ist bewusst, dass der Aktienmarkt mit hohen Volatilitäten zu kämpfen hat und mit den damit verbundenen Risiken. Diese Zielgruppe sucht Sicherheit, was sich auch im Erfolg der Kapitallebensversicherung ausdrückt und in dem Wunsch nach Sachwertvermögen.“

Eine typische Fondspolice kann dies nicht bieten, da sie nur an der Entwicklung von Börsenwerten partizipiert, ohne selbst Sachwerte zu besitzen. Dies war für uns der Grund für die Entwicklung einer anteilsgebundenen Sachwertpolice“, führt Kent Schwirz, Geschäftsführer der Telefunk Vertriebs GmbH, aus. Bereits seit einhalb Jahren ist die Immobilien-Police der Robustus GmbH mit Sitz in Berlin am Markt. Das Immobilien-Asset-Management obliegt der Fairvesta-Unternehmensgruppe, während die Wealth Assurance AG in Liechtenstein als Versicherungspartner fungiert. Investiert wird schwerpunktmäßig in Immobilien und immobiliennahe Anlagen in Deutschland.

Wer steuert hier wen?

Innovative Ansätze wie diese sollen nach Überzeugung der Brancheninsider keine Einzelfälle bleiben: „Die Innovationskraft im Bereich der Fondspolice ist aus meiner Sicht noch nicht ausgeschöpft“, sagt HDI-Vorstand Frieg.

So fordere das Niedrigzinsszenario innovative Produkte und alternative Vorsorgekonzepte mit und ohne Garantien, die in der Lage seien, Risiken in allen Marktphasen dynamisch zu steuern, ist sich Frieg sicher. Der Branche steht damit noch eine wahre Herkulesaufgabe bevor, denn viele Anleger haben eher das Gefühl, dass die Versicherer von den Risiken gesteuert werden – und nicht umgekehrt. ■

Lorenz Klein, Cash.