

Wiederanlage

Die Strategien der Versicherer



Rund 35 Milliarden Euro mussten Lebensversicherer im letzten Jahr in Deutschland aus ablaufenden Verträgen an ihre Kunden zahlen. Ein möglichst großer Teil davon soll als „Wiederanlage“ im eigenen Unternehmen bleiben.

Beim Thema Wiederanlage halten sich viele Versicherer bedeckt. Dabei drückt das Problem der vertragsgemäßen Auszahlung ganz erheblich: Der Map-Report hatte für 2007 die Abläufe den Neuverträgen gegenübergestellt und ermittelt, dass branchenweit auf gut zwei neue Verträge ein Ablauf kam. Bei vielen Unternehmen ist das Frühjahr fast vorbei, bis der „break even“ erreicht ist und das aktuelle Neugeschäft die Abflüsse übersteigt.

Die von uns befragten Unternehmen haben fast alle Erfolgsquoten offengelegt. Sie lagen zwischen fünf und 21 Prozent. Doch die Ermittlung ist höchst unterschiedlich: Mal liegt das gesamte Ablaufvolumen zugrunde, mal bleiben Verträge

zur betrieblichen Altersversorgung, Kollektivgeschäft oder abgetretene, verpfändete oder beitragsfreie Versicherungen außer Ansatz.

Davon weiß auch Dr. Wolfgang Overthel, Senior Manager beim Assekuranz Marketing Circle (AMC), zu berichten. Für das Vertriebsbenchmarking misst er die Wiederanlage bislang anhand von Bruttoquoten. Um präzisere Vergleichswerte zu erhalten, befasst er sich jetzt in einem Arbeitskreis des AMC – initiiert auf Wunsch der beteiligten Versicherer – mit der Entwicklung einer vergleichbaren und praktikablen Nettoquote.

Am meisten hat ihn jedoch überrascht, „dass zahlreiche Unternehmen, die dem Thema Wiederanlagemanagement große

Bedeutung beimessen, ihre Wiederanlagequote bislang nicht erfassen und folglich auch keinem Controlling unterziehen“.

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Konsequentes Wiederanlagemanagement wird von den meisten Unternehmen hauptsächlich in der AO betrieben.
- Viele Unternehmen erfassen ihre Wiederanlagequote nicht und unterziehen sie folglich auch keinem Controlling.
- Experten prognostizieren, dass Produkte mit Garantien in der Gunst der Ablaufkunden an Bedeutung gewinnen.

Konsequentes Wiederanlagemanagement wird von den meisten Unternehmen hauptsächlich in der Ausschließlichkeitsorganisation (AO) betrieben. Denn die ist, anders als der Maklervertrieb, gut zu steuern. Zudem ist hier die Anzahl der ablaufenden Bestände deutlich größer als bei den Vertriebswegen „Makler“ und „Bank“, die erst in den letzten zehn Jahren größere Bestände aufgebaut haben. Geht das Wiederanlagemanagement über den gesamten Bestand, differenzieren die Unternehmen kaum nach Maklern und AO, obwohl die Anforderungen von Maklern oft deutlich abweichen. Bei der Allianz sieht man beispielsweise keinen Bedarf: „Wir unterscheiden nicht zwischen der AO und den Maklern. Ein unterschiedliches Verkäuferverhalten zwischen den beiden Vertriebswegen können wir nicht erkennen“, erklärt ein Sprecher des Unternehmens.

Momentan ablaufende Verträge aus dem Maklerbestand stammen jedoch häufig aus der betrieblichen Vorsorge. Die Beratung des Versicherten bei Ablauf setzt breites Wissen im Privatgeschäft voraus und erfordert, dass im besten Fall auch die Klaviatur der Kapitalanlage beherrscht wird. Dafür sind Makler, die bislang ihren Schwerpunkt im gewerblichen Geschäft haben, nicht immer zu begeistern.

Beratung statt Produktverkauf

Nicht Produkte, sondern die Beratung sollte beim Ablauf im Vordergrund stehen. Ein Kunde mit fälliger Versicherung ist meist jenseits der 55 und braucht ge-

rade jetzt eine umfassende erneute Bedarfsermittlung. Zum Ende des Erwerbslebens werden noch einmal die finanziellen Vorkehrungen für die dritte Lebensphase überprüft. Wie hoch ist die spätere Rente? Und was bleibt netto übrig? Ein wichtiger Zeitpunkt für kompetente Beratung ist gekommen.

Für Kunden steuerlich attraktiver

Bei der Frage nach bevorzugten Produkten für die Wiederanlage setzen die meisten Versicherer auf Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag. Darunter fallen Sofortrenten und aufgeschobene Versicherungen. Die sind für Kunden steuerlich oft attraktiv: Bei der Basisrente profitieren sie von der Steuerabzugsfähigkeit des Einmalbeitrags. Der Beitrag kann 2009 zu 68 Prozent abgesetzt werden (maximal aus 20.000 Euro), und die Rente unterliegt bei Rentenbeginn (ab Alter 60) im selben Jahr nur mit 58 Prozent der Steuer. Bezieher einer privaten Altersrente der dritten Schicht können sich hingegen über die günstige Ertragsanteilsbesteuerung freuen, bei der nur ein Bruchteil der Gesamtrente der Steuerpflicht unterliegt (18 Prozent bei Beginn im Alter 65). Nach Einführung der Abgeltungssteuer auf Erträge aus Kapitalanlagen wiegt dieser Vorteil noch schwerer.

Die Allianz stellte fest, dass für die meisten Kunden die Auszahlung einer Lebensversicherung zwar nicht überraschend komme. Dennoch benötigten sie etwas Zeit, bis sie sich über die Verwen-

TOP-PRODUKTE FÜR DIE WIEDERANLAGE

Variable Annuities Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag, mit denen Anleger auch während der Rentenzahlphase im Kapitalmarkt investiert bleiben. Garantien sichern die zugesagten Leistungen ab. Kritiker bemängeln die hohe Kostenbelastung dieser Produkte und verweisen auf das Ermittentenrisiko.

Parkkonto Anlagekonto des Versicherers für Ablaufleistungen, die hier bis zur endgültigen Entscheidung über die Verwendung des Beitrages verzinslich (meist zu attraktiven Konditionen) und ohne Laufzeitbindung angelegt werden.

dung des Auszahlungsbetrages im Klaren seien. Der Branchenprimus antwortet darauf mit einem Parkkonto („Allianz Park-Depot“, siehe Erläuterung oben), auf dem die Ablaufleistung kurzfristig attraktiv verzinst wird. Andere Gesellschaften tun es ihr gleich. Wie geschaffen für die Wiederanlage scheint eine Innovation, die ihren Siegeszug in den USA und Japan bereits angetreten hat: Variable Annuities (VA, siehe VM 02/09). Diese Rentenversicherungen verbinden die Teilhabe an Kapitalmarktchancen mit Garantien. In Deutschland wurde die geplante Zulassung vorerst gekippt. Der Vertrieb ist nur über Konzerntöchter deutscher Versicherer in Luxemburg, Liechtenstein oder Irland möglich.

Ein Produkt mit Zukunft

Zunehmend geraten auch risikoorientierte Tarife ins Blickfeld. Dazu zählen Sterbegeldversicherungen, Krankenzusatzversicherungen und Pflegerenten mit Einmalbeitragszahlung. Gerade bei bedarfsorientierter Beratung ist die Pflegerente ein Produkt mit Zukunft. Der ablaufende Vertrag stellt den Beitrag dafür bereit.

In den letzten Jahren wurden Ablaufleistungen zunehmend in Investmentfondsanteile investiert. Drastische Be-



Lüder Mehren, Vertriebsvorstand HDI-Gerling
Lebensversicherung AG

„Die Verbraucher werden sich, verunsichert durch die Finanzkrise, wieder verstärkt für Versicherungslösungen entscheiden, wobei sie nicht auf Rendite verzichten müssen.“

wertungsrückgänge haben jedoch die Attraktivität dieser Anlagealternative geschmälert. Besonders hart getroffen ist, wer mit seiner Fondsanlage einen Auszahlungsplan eingerichtet hat, aus dem er laufende Rückflüsse erwartet. Entweder muss er die Rate angesichts von Verlusten verringern, oder der Kapitalverzehr ist höher als ursprünglich geplant. Wer seinen Auszahlplan gar aus einem Immobilienfonds speist, der aufgrund mangelnder Liquidität vorübergehend geschlossen wurde, soll nach einer Anordnung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) ebenso wie Großanleger vorübergehend keine Zahlungen erhalten.

Die Finanzkrise hat Anleger verunsichert. Die Versicherer scheinen von der Vertrauenskrise weniger stark betroffen als Banken. Das könnte ihnen helfen, in der Wiederanlage Boden gutzumachen. Denn bislang wurde Banken und Sparkassen mehr Kompetenz zugetraut als der Assekuranz. Noch im Oktober hatte TNS Infratest veröffentlicht, Ablaufkunden würden deutlich seltener Beratung bei Versicherungsgesellschaften als bei Bankinstituten suchen. Mittlerweile zahlt sich die vermeintlich langweilige Kapitalanlagestrategie der Versicherer aus, wie der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) betont.

Lüder Mehren, Vertriebsvorstand der HDI-Gerling Lebensversicherung, ist optimistisch, dass die Versicherungsbranche aus der Finanzkrise gestärkt hervorgeht. Die Nürnberger Versicherung prognostiziert, dass Versicherungsprodukte mit Garantien in der Gunst der Ablaufkunden an Bedeutung gewinnen. Zur Sicherheit von Lebens- und Rentenversicherungen hat der GDV übrigens im Internet Fragen und Antworten zusammengestellt, die Vermittlern auch im Gespräch mit Ablaufkunden von Nutzen sein können (www.gdv.de).

Sabine Brunotte, freie Journalistin aus Rotenburg (www.brunottekonzept.de)

LEBENSVERSICHERER IM ÜBERBLICK					
Unternehmen	Ablaufsumme ¹	Ablaufende Verträge 2007 ² (Stück)	Welche Produkte stehen für die Wiederanlage im Vordergrund?	Variable Annuities	Wiederanlage-management in den Vertriebswegen
Allianz	keine Angaben	352.406	lebenslange garantierte Renten: Allianz Sofort-Rente mit optionalem Baustein zur Pflegevorsorge; Allianz Schatzbrief: aufgeschobene Rente mit sicherheitsorientierter konventioneller Anlage, alternativ renditeorientierte Anlage mit Fonds; Allianz Invest4Life: Variable Annuities	ja; Invest4Life	alle
Debeka	2008: 1.156 2009: 1.189	59.881	Sofortrenten-Tarife (ab 2009 auch für die Basisrente); für Wiederanlage mit Sonderkonditionen; Entnahmedepot; Festgeld	nein	fest angestellter Außendienst
Delta Lloyd	keine Angaben	82.683	Kapitalisierungsprodukt Delta Lloyd Rendite-Park; Klassische Rente mit Einmalbeitrag; Pflegerente mit Einmalbeitrag	nein; auf längere Sicht geplant	A0; auf längere Sicht wachsende Bedeutung von Maklern
Ergo (Victoria und Hamburg-Mannheimer)	2008: 2.400 2009: keine Angaben	231.302	alle marktüblichen Versicherungs-, Fonds- und Bankprodukte zur Wiederanlage; Sterbegeldversicherungen gegen Einmalbetrag ohne Gesundheitsprüfung; Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag	ja; Global top-Return (nicht für WA)	nicht auf einzelne Vertriebskanäle beschränkt; Schwerpunkt A0
Gothaer	keine Angaben	50.897	keine Produkte, sondern kundengerechte Lösungen: es ist erklärtes Ziel, für jeden Kunden bei Ablauf seiner LV eine kompetente Wiederanlage-/Vermögensberatung anzubieten	nein; keine Aussage zu Planungen	alle; für A0 Mailings und Online-Tool
HDI-Gerling Leben	2008: 6-800 2009: dto.	52.400	Rentenversicherungen: aufgeschoben und sofort beginnend; Basisrenten: aufgeschoben und sofort beginnend; Einmalprämie in fondsgebundene Produkte; Lebenslange Todesfall-Versicherung; Direktanlage in Investment-Fonds	nein; in der Diskussion	vorwiegend A0
Nürnberger	2008: 736 2009: 739	82.634	flexible Produkte gegen Einmalbeitrag: Fondsgebunden und konventionell, mit unterschiedlichen Garantiehöhen, sofort beginnende oder aufgeschobene Rentenzahlung, mit und ohne Hinterbliebenenschutz, mit zusätzlicher Pflegeabsicherung sowie Basisrenten	in Planung	alle drei Vertriebswege (freier, gebundener und angestellter Außendienst)
Provinzial Nord-West	2008: 1.060 2009: 1.110	102.196	Renten; Sterbegeld; Pflege	nein	Banken, Außendienstorganisation
Volksfürsorge	2008: 1.391 2009: 1.432	116.261	Sofort beginnende Rentenversicherungen; Power-Zins (Kombination aus Geldmarkt und sofort beginnender Rente oder Fondsanlage); ab 2009 Renditekonto	nein; Einführung noch offen	fast ausschließlich über den Stammorga-Vertrieb
Zürich Deutscher Herold	2008: 1.350 2009: 1.270	115.627	Fonds- & konventionelle Produkte; Parkprodukte	CPPI-Modelle ³ , A0 mit DWS	

A0 = Ausschließlichkeitsorganisation; 1 = in Millionen Euro; 2 = Quelle: Map-Report 682 aus 2008; 3 = CPPI-Modelle (Constant Proportion Portfolio Insurance). Kern dieser Produkte ist eine Garantiedarstellung auf Basis taggenauer, vertragsindividueller Asset Allocation. © BrunotteKonzept, Quelle: eigene Befragung im November/Dezember 2008 sowie Map-Report