



## Lebensversicherung – verlässlicher Partner in der Altersvorsorge

## **Impressum**

### **Herausgeber**

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.  
Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin  
Postfach 08 02 64, 10002 Berlin  
Tel. 030 / 20 20 - 50 00, Fax 030 / 20 20 - 60 00  
[www.gdv.de](http://www.gdv.de), [berlin@gdv.de](mailto:berlin@gdv.de)

### **Bestellungen**

Abteilung Sozialpolitik  
Tel. 030 / 20 20 - 52 24, Fax 030 / 20 20 - 62 24  
E-Mail: [h.venzke@gdv.de](mailto:h.venzke@gdv.de)

# Inhalt

|  |    |
|--|----|
| Zusammenfassung.....   | 4  |
| Lebensversicherung hat Tradition .....   | 5  |
| Lebensversicherung trägt Verantwortung – millionenfach .....                               | 6  |
| Lebensversicherungen bieten moderne Produkte .....   | 7  |
| Kapitalgedeckte Altersvorsorge bleibt auch in der Finanzmarktkrise wichtig .....           | 7  |
| Was Lebensversicherungen einzigartig macht: Risiken beherrschen, Garantien geben .....     | 11 |
| Die Rolle der Aufsicht: Schutz der Kunden .....  | 15 |
| Lebensversicherer überzeugen im Vergleich .....  | 15 |
| Vergleich des Garantieniveaus und der Rendite .....  | 15 |
| Vergleich der Kosten .....   | 18 |
| Vergleich der Sicherheit im Alter .....  | 18 |
| Vergleich der Flexibilität .....   | 20 |
| Lebens- und Rentenversicherung – attraktive Förderung dank langfristiger Ausrichtung ..... | 21 |
| Lebensversicherer stehen für sinnvollen Verbraucherschutz .....                            | 22 |
| Information und Orientierung .....   | 22 |
| Beratung und Vertrieb .....  | 23 |
| Vielfalt der Entlohnungsformen ist sinnvoll .....  | 24 |
| Im Verbraucherschutz wurde bereits viel erreicht .....                                     | 25 |
| Lebensversicherer engagieren sich vielfältig .....   | 25 |
| Fazit .....  | 27 |
| Anhang: Produkte zur Alterssicherung .....   | 28 |
| Risikolebensversicherung .....   | 28 |
| Berufsunfähigkeitsversicherungen .....   | 28 |
| Rentenversicherung .....   | 28 |
| Kapitallebensversicherung .....  | 29 |
| Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung .....  | 29 |
| Mischformen zwischen klassischen und fondsgebundenen Versicherungen .....                  | 30 |

## Zusammenfassung

Die Lebensversicherung spielt in Deutschland heute eine herausragende Rolle in der Alterssicherung. Zuletzt hat die Finanzmarktkrise gezeigt: Nach wie vor ist die Lebensversicherung am besten für die ergänzende Altersvorsorge geeignet, denn kein anderes Produkt verfügt über eine vergleichbare Kombination von langfristig attraktiver Rendite und Risikoabsicherung mit niedrigen Kosten. Diese Zweckbindung für die Altersvorsorge ist auch der Grund, warum sie im Steuerrecht besonders behandelt wird.

Die Stärken der Lebensversicherung liegen vor allem in der Beherrschung von Risiken und den langfristigen, lebenslangen Garantien, die ihren Kunden die Sicherheit geben, die sie von einer Altersvorsorge erwarten. Nur die Lebensversicherung kann einen Ausgleich der Risiken in der Gemeinschaft der Versicherten und über die Zeit ermöglichen. Dazu steht ihr neben der Technik auch ein passender Rechtsrahmen zur Verfügung. Langfristig bestehen Lebensversi-

cherungen durch attraktive stetige Renditen, niedrige Kosten und hohe Verlässlichkeit, gerade auch in Krisenzeiten. Lebensversicherungen passen sich ändernden Lebenslagen an, soweit dies im Rahmen einer langfristig angelegten Altersvorsorge möglich ist.

Nach der tiefgreifenden Reform des Versicherungsvertragsrechts, die erst im Jahr 2008 in Kraft trat, hat die Versicherungswirtschaft beim Verbraucherschutz Maßstäbe gesetzt. Mittlerweile dient sie deshalb sogar als Vorbild für andere Branchen. Und trotzdem wird die Versicherungswirtschaft nicht stehen bleiben, sondern plant weitere Verbesserungen zum Wohle der Verbraucher.

# Lebensversicherung hat Tradition

Chancen und Risiken gehören zum Leben wie die Neugier. Wer kennt dies nicht: Der kleine Nervenkitzel beim Lotto-Spiel, beim Transport eines Geschirrstapels zur Spülmaschine oder beim Balancieren auf dem wackeligen Baumstamm am Waldrand. Jeder und Jede geht gerne einmal ein kalkuliertes Risiko ein. Andere Risiken werden hingegen völlig anders wahrgenommen und bewertet. Große Risiken wie der vorzeitige Tod, der Verlust der Arbeitskraft oder das Risiko der Altersarmut sind eine Bedrohung, vor der man sich schützen muss.

Im Umgang mit diesen großen Risiken des Lebens, die die materielle Lebensgrundlage bedrohen, haben die Menschen schon früh einschlägige Techniken entwickelt und Schutzmechanismen erarbeitet. Dabei geht es darum, rechtzeitig Vorsorge für die Eventualitäten des Lebens zu treffen und den Sturz ins Bodenlose zu vermeiden, die maximale „Fallhöhe“ zu vermindern und Erreichtes zu sichern. Und schon früh haben die Menschen begriffen, dass es leichter ist, große Lasten in einer Gemeinschaft zu tragen. Dies ist auch das Merkmal jeder Ver-

**Der Versicherungsgedanke: Existenzbedrohende Risiken auf viele Schultern verteilen – einer für alle, alle für einen.**

sicherung, sei sie staatlich oder privat organisiert. Deutschland war das erste Land, das eine moderne Sozialversicherung eingeführt hat, doch die Geschichte der Lebensversicherung in Deutschland reicht noch deutlich über die der Sozialversicherung hinaus; der erste moderne Lebensversicherungsverein auf Gegenseitigkeit wurde bereits 1827 gegründet.<sup>1</sup>



1 Zur Geschichte der Versicherung vergleiche etwa: <http://www.versicherungs-geschichte.de/historisches-ab-1750-vchr.html>

## Lebensversicherung trägt Verantwortung – millionenfach

Menschen vertrauen der Lebensversicherung: Garantierte Leistungen und Risikoschutz vom ersten Beitrag an bieten Sicherheit.

Dass die Lebensversicherung als Instrument zur Alters- und Hinterbliebenenvorsorge heute große Bedeutung besitzt, wird durch die Zahl von über 90 Millionen Hauptversicherungen belegt; hinzu kommen noch viele Millionen an Zusatzversicherungen für Hinterbliebenenschutz und Berufsunfähigkeit. Damit übersteigt die Zahl der Lebensversicherungspolizen die Zahl der Menschen in Deutschland. Pro Jahr zahlen die deutschen Lebensversicherer über 70 Milliarden Euro aus und tragen damit zur Versorgung der Bevölkerung bei. Die Leistungsverpflichtungen, die die Lebensversicherer gegenüber ihren Versicherungsnehmern eingegangen sind, summierten sich Ende 2009 auf einen Wert von etwa 750 Milliarden Euro. Um diese Verpflichtungen erfüllen zu

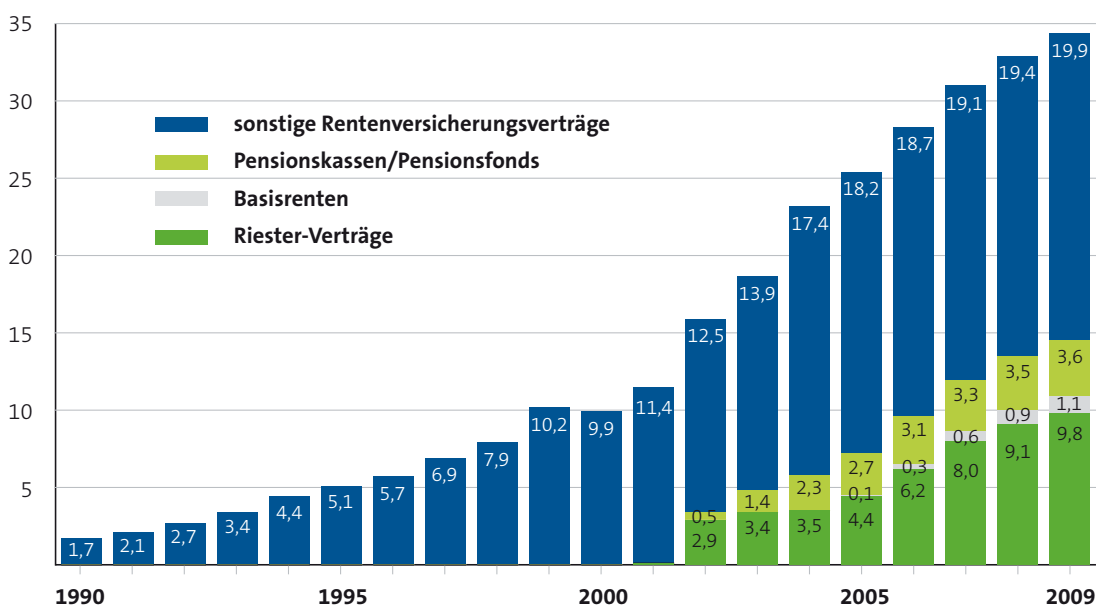
können, verwalten die Lebensversicherer breit gefächerte Kapitalanlagen.

Insgesamt zeigt sich darin auch ein Beweis des über Jahrzehnte hinweg erworbenen Vertrauens der Menschen in die Lebensversicherer – Vertrauen, das unerlässlich für die Altersvorsorge ist. Dieses Vertrauen haben sich die Lebensversicherer erarbeitet: Sie gewährleisten durch oft sogar lebenslange Garantien die nötige Sicherheit, gerade auch in Krisenzeiten, die eine echte Altersvorsorge von allen anderen Kapitalanlagen unterscheidet.

Im Zuge des demografischen Wandels wird sich nicht nur der Anteil älterer Menschen, sondern auch der von zeitlebens kinderlosen Personen und von Doppelverdienerhaushalten an der Bevölkerung verändern. Die Bedürfnisse nach passender privater und betrieblicher Altersvor-

### Bestand an Rentenversicherungsverträgen

in Mio. Stück seit 1990 - 2009\*



\* Vom GDV erfasste Verträge der Lebensversicherer, der Pensionskassen und der Pensionsfonds

sorge werden daher so vielfältig wie die denkbaren Lebensmodelle und Erwerbsbiografien sein. Neben der Absicherung im Alter werden daher auch andere Sicherungsmotive an Bedeutung gewinnen: Konkret geht es um so genannte biometrische Risiken, wie das Berufsunfähigkeits- und das Hinterbliebenenrisiko.

## Lebensversicherungen bieten moderne Produkte

Über die Rentenreformen der letzten 20 Jahre ist der Bevölkerung deutlich geworden, dass sie sich nicht allein auf die staatliche Alterssicherung verlassen kann, wenn es das Ziel ist, eine auskömmliche Versorgung zu erreichen. Die Versorgungslücken, die sich zwangsweise ergeben mussten, da wegen der demografischen Entwicklung die Finanzierung der staatlichen Leistungen nur um den Preis von Leistungseinschränkungen gesichert werden konnte, sind ihrer Natur nach Lücken im Versicherungsschutz. Die Reformen der Vergangenheit haben sich ganz überwiegend auf die Finanzierbarkeit der Leistungen konzentriert. Die Leistungsformen selbst, also Altersrenten, Hinterbliebenenrenten und Erwerbsminderungsrenten, standen hingegen nie in Frage – zu Recht, denn diese Rentenarten sind hervorragend auf ihren Sicherungszweck zugeschnitten.

Die Versicherungswirtschaft ist daher der natürliche Partner für all jene, die ihre Versorgungslücken schließen möchten. Denn nur sie verfügt über eine breite Palette von modernen Produkten, die maßgeschneiderte Auszahlungsprofile in Abhängigkeit von Lebensereignissen bieten und nicht nur simplen „Kapitalverzehr“. Sie bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten, den Schutz gegen vorzeitigen Tod, gegen den Verlust der Arbeitskraft oder gegen Armut im Alter im Lebensverlauf anzupassen. Von der Zu- und Abwahl bestimmter

Sicherungsbausteine, über flexible Dotierungsmöglichkeiten, bis hin zur Gestaltung der Leistungsphase. Damit ist gewährleistet, dass der Versicherungsschutz „mitwächst“ und an wechselnde Lebensumstände angepasst werden kann. Zudem wird die Produktpalette kontinuierlich weiterentwickelt und bildet veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen ab. Hierzu gehört u. a. auch die wachsende Bedeutung fondsgebundener Rentenversicherungen, bei denen Kunden gezielt auf Garantiebausteine verzichten können, z. B. auf die jährliche Zinsgarantie. Im Vergleich zu herkömmlichen Fondssparplänen weisen fondsgebundene Rentenversicherungen aber oftmals nicht nur Kostenvorteile auf (siehe Kapitel „Vergleich der Kosten“), sondern geben bestimmte Garantien wie z. B. Zinsgarantien oder lebenslange Leistungen in der Rentenphase.

**Echte Altersvorsorge ist nur mit lebenslanger Rentenzahlung zu erreichen.**

## Kapitalgedeckte Altersvorsorge bleibt auch in der Finanzmarktkrise wichtig

Wenn die Vorsorge im Alter nicht reicht, um die Existenz zu sichern, dann ist dies wohl eine der bittersten Erfahrungen, die man im Leben machen kann. In den USA mussten nach dem letzten Absturz aktienlastiger Vorsorgekonten viele Menschen ihre Ruhestandsplanung ändern und trotz Wirtschaftskrise ins Erwerbsleben zurückkehren. Mit Besorgnis wurde daher auch hierzulande die Frage gestellt, ob die Altersvorsorge noch sicher ist. Für die Lebensversicherung lautet die Antwort: Ja, die Vorsorge ist sicher – dank ihrer verantwortungsvollen Nutzung der Kapitalmärkte.

Dennoch gibt es eine Reihe von Lektionen zu lernen: Die Kapitalmarktkrise hat gezeigt, dass Spielregeln für die kapitalgedeckte Altersvorsorge nötig sind, um die Ausschläge und Übertreibungen der Kapitalmärkte für die späteren Rentner einzudämmen. Es kommt darauf an,

**Kapitalgedeckte Altersvorsorge ist – wenn sie verantwortungsvoll betrieben wird – das Gegenteil von Gier nach schnellem Gewinn.**

**Lebensversicherer haben eine langfristige Anlagepolitik und gehören zu den am strengsten beaufsichtigten Unternehmen. Dies sowie strenge Kapitalanlagevorschriften bürgen für die hohe Sicherheit der Altersvorsorge mit der Lebensversicherung.**

wie die Kapitalmärkte genutzt werden. Kapitalgedeckte Altersvorsorge ist – wenn sie verantwortungsvoll betrieben wird – das Gegenteil von Gier nach schnellem Gewinn. Mit kurzfristigen Spekulationen, wie es jetzt einer Reihe von Marktakteuren zum Verhängnis wurde, hat die Alterssicherung nichts zu tun. Vielmehr geht es darum, über einen Zeitraum von drei bis vier Jahrzehnten ein Vorsorgevermögen aufzubauen, aus dem über einen Zeitraum von mehreren Jahrzehnten Versorgungsleistungen erbracht werden – und zwar mit Sicherheit.

Das Geschäftsmodell der Lebensversicherer unterscheidet sich stark von dem anderer Finanzmarktakteure und führt auch zu sehr viel stetigeren Liquiditätsströmen. Nicht jede Form des Sparens ist als Vorsorge tauglich: Es ist ein fundamentaler Irrtum, wenn Finanzmarktinstrumente wie etwa Zertifikate oder Aktien mit Altersvorsorge gleichgesetzt werden. Finanzmarktinstrumente sind Kapitalanlagen. Versicherer und andere Versorgungsträger hingegen sind mehr. Sie produzieren Garantien für eine Gemeinschaft von Versicherten und lassen sich deshalb nicht auf die Funktion reiner Kapitalanlagen reduzieren.

Eine Stärke der Lebensversicherer ist ihre langfristige Anlagepolitik, bei der der Aufsichtsrahmen eine besondere Rolle spielt. Lebensversicherer zählen zu den am stärksten regulierten und beaufsichtigten Unternehmen in Deutschland. Dazu gehören strenge Vorgaben für die Ausstattung eines Versicherers mit freiem, unbelastetem Kapital und auch für die Anlage des Sicherungsvermögens, das der Versicherer als Gegengewicht zu den eingegangenen Verpflichtungen bildet. Die Grundsätze, nach denen das gebundene Vermögen angelegt werden muss, umfassen die Sicherheit, die Rentabilität, die Liquidität sowie die Mischung und Streuung. Auch hier spielt der Risikoausgleich in der Gemeinschaft der Versicherten

eine wichtige Rolle: Für klassische Lebensversicherungen bilden die Versicherer gerade nicht einzelne Depots für einzelne Versicherte, sondern quasi einen „kollektiven“ Kapitalstock, der der Erfüllung der gesamten Verpflichtungen des Versicherers dient. Das gebundene Vermögen des Lebensversicherers wird strikt von den übrigen Anlagen des Versicherers getrennt. Die Kapitalanlagen sind darüber hinaus in einem Verzeichnis aufzuführen, das der Überwachung durch den Treuhänder und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterliegt. Im sehr unwahrscheinlichen Fall der Insolvenz eines Versicherers wäre es dem Zugriff anderer Gläubiger entzogen, da es allein zur Befriedigung der Forderungen der Versicherungsnehmer dient.

Zudem gibt es in Deutschland eine gesetzliche Sicherungseinrichtung der privaten Versicherungswirtschaft, die Protektor Lebensversicherungs-AG. Die Protektor Lebensversicherungs-AG ist das letzte Glied in einer Kette von Vorsichtsmaßnahmen, die der Sicherung der Ansprüche der Versicherungsnehmer dienen. Dabei kommt einem Versicherungsmathematiker – dem verantwortlichen Aktuar – die Schlüsselrolle zu; er ist das Bindeglied zwischen Versicherer und Aufsicht. Er steht im Versicherungsunternehmen dafür ein, dass die Prämienkalkulation auf Basis vorsichtiger Rechnungsgrundlagen erfolgt und dass es bei den verschiedenen Versicherungstarifen jeweils zu einer Gleichbehandlung bei Prämien und Leistungen kommt. Ferner zählt es zu seinen Aufgaben, die Solvabilität des Versicherers zu sichern und durch vorsichtige Reservierung und Überwachung der Kapitalanlage zu erreichen, dass der Versicherer die eingegangenen Verpflichtungen dauerhaft erfüllen kann. Darüber hinaus macht der verantwortliche Aktuar dem Vorstand einen Vorschlag zur angemessenen Überschussbeteiligung.

## Sicherheit von Lebensversicherungen: vielfältige Sicherungsnetze



Aufgrund der Regulierung der Lebensversicherer, mit Fachaufsicht durch die BaFin, der besonderen Stellung des Aktuars und des Treuhänders, ist sichergestellt, dass selbst im sehr unwahrscheinlichen Fall der Unterdeckung – also wenn der Versicherer die Erfüllbarkeit der Verträge nicht mehr sicherstellen kann – das Ausmaß der Unterdeckung überschaubar ist. Anders ausgedrückt: Durch das von Anfang an begrenzte Engagement in risikobehafteten Assetklassen und die verschiedenen Sicherungsnetze ist die im „worst case“ zu erwartende „Fallhöhe“ begrenzt – und damit die notwendige Rekapitalisierung durch Protector. Dies unterscheidet Lebensversicherungen auch von Banken.

Im schlimmsten Fall würde die Protector AG die Versicherungsverträge und das Sicherungsvermögen übernehmen. Protector verfügt über erhebliche Kapazitäten (vgl. Kasten S. 10). Bislang spricht aber alles dafür, dass

diese Sicherungseinrichtung – trotz schwerer Krise – nicht in Anspruch genommen werden muss.

Die Versicherungswirtschaft sieht daher auch keinen Grund, wegen der Finanzmarktkrise die Kapitaldeckung infrage zu stellen und bei der Altersvorsorge noch stärker auf die Umlagefinanzierung zu setzen. Die Risiken, denen sich die Alterssicherung über die Jahrzehnte hinweg ausgesetzt sieht, sind breit zu fassen: Inflation, Arbeitslosigkeit, demografische Alterung, Kapitalmarkt- und Wechselkursrisiken oder gar Kriege, aber auch der Zugriff des Staates auf die Rentenleistungen etwa über die Belastung mit Abgaben zählen dazu. Die Umlagefinanzierung, die auf dem „Humankapital“, also den produktiven Fähigkeiten der Erwerbsbevölkerung und den Chancen, diese auf Arbeitsmärkten zu verwerten, aufbaut, ist in einer arbeitsteiligen globalisierten Volkswirtschaft wie der unseren ebenfalls mit Risiken verbunden. Wenn

**Kommt ein Versicherer trotz aller Vorsichtsmaßnahmen in finanzielle Schieflage, greift „Protector“, eine Sicherungseinrichtung der privaten Versicherer in Deutschland.**

## Kann Protector auch einen großen Lebensversicherer auffangen?

- Gesellschafter der Protector Lebensversicherungs-AG sind die unter deutscher Rechts- und Finanzaufsicht stehenden Lebensversicherer, die im Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) organisiert sind. Diese Gesellschafter haben im Jahr 2002 Protector als Auffanggesellschaft gegründet. Protector ist darauf spezialisiert, Lebensversicherungsverträge fortzuführen, die in Not geratene Versicherer infolge einer Unterdeckung nicht mehr erfüllen können. Dabei bleiben sowohl die Leistungen für die Altersvorsorge und der Risikoschutz für den Kunden als auch die bereits unwiderruflich zugeteilten Gewinnbeteiligungen erhalten. Daneben hat Protector im Mai 2006 die Aufgaben des gesetzlichen Sicherungsfonds übernommen, der Ende 2004 als zusätzliche Sicherungseinrichtung geschaffen wurde.
- Damit die Protector AG die Unterdeckung der von ihr übernommenen Bestände beseitigen kann, braucht sie ausreichende Mittel und Kompetenzen. Der Sicherungsfonds hat vor allem die Aufgabe, das Sicherungsvermögen durch Einzug der Beiträge von den Mitgliedsunternehmen aufzubauen und zweckgerecht anzulegen. Im Zuge einer durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) anzuordnenden Bestandsübertragung ist es ferner die Aufgabe des Sicherungsfonds, unverzüglich den für die vollständige Bedeckung der Verpflichtungen aus den Versicherungsverträgen erforderlichen Betrag zu ermitteln und geeignete Vermögensanlagen zur Sanierung des Versicherungsbestandes zur Verfügung zu stellen.
- Der Sicherungsfonds erhebt Jahresbeiträge von 0,2% der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen der Mitglieder – Ende 2008 waren dies ca. 136 Mio. EUR –, bis ein Sicherungsvermögen von 1% der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen erreicht ist; das entsprach Ende 2008 rund 680 Mio. EUR. Dieses Sicherungsvermögen wird voraussichtlich Ende des Jahres 2010 vollständig aufgebaut sein.
- Neben dem Vermögen des Sicherungsfonds können Sonderbeiträge von den Mitgliedern in Höhe von weiteren 1% der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen erhoben werden, um die Sicherungsmittel von Protector für Sanierungsfälle zu erhöhen.
- Reichen auch diese Mittel nicht zur Sanierung aus, setzt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht die Verpflichtungen aus den Verträgen um bis zu 5 % der vertraglich garantierten Leistungen herab.
- Ist auch nach Kürzung der vertraglich garantierten Leistungen um 5 % eine Sanierung nicht erreicht, haben sich die Mitglieder des Sicherungsfonds auf freiwilliger Basis verpflichtet, einschließlich der geleisteten Beiträge an den Sicherungsfonds weitere Finanzmittel in Höhe von bis zu 1 % der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen, also insgesamt rund 6,8 Mrd. EUR, zur Verfügung zu stellen. Die maximal je Jahr bzw. Sicherungsfall zu leistenden Mittel wurden dabei limitiert, um die jährliche Belastung der sich verpflichtenden Unternehmen zu begrenzen.
- Der bislang einzige Rettungsfall der Nachkriegsgeschichte, der Fall der Mannheimer Lebensversicherung AG im Jahr 2002, erforderte eine Ausstattung der Protector AG mit Finanzmitteln in Höhe von rund 240 Millionen Euro; hinzu kam ein Nachrangdarlehen in Höhe von rund 60 Millionen Euro. Die reine Deckungslücke der Mannheimer Lebensversicherung AG lag bei 193 Millionen Euro – bezogen auf ihren Kapitalanlagebestand von knapp 3,2 Mrd. Euro Ende 2002.
- Der Versicherungsbestand der Mannheimer Leben betrug seinerzeit etwa 340.000 Verträge. Protector eignet sich wegen des insolvenzgeschützten Sicherungsvermögens zur Übernahme und Fortführung von größeren Beständen; damit können auch große Versicherer mit einem Vielfachen an Versicherten aufgefangen werden.

schwache Nachfrage, schlechte Auftragslage und schwindendes Vertrauen der Wirtschaftsakteure die Kurzarbeit und die Arbeitslosigkeit steigen lassen und die Löhne unter Druck setzen, dann sinken auch die Möglichkeiten der gesetzlichen Rentenversicherung, Beitragseinnahmen in der notwendigen Höhe zu erzielen. Der Druck auf Ausgabenkürzungen oder die Erhöhung der Beitragssätze steigt – letzteres würde Arbeitnehmer und Unternehmer aber in der Krise noch stärker belasten. Gerät also die Beitragsbasis ins Wanken, dann gerät auch die Umlagefinanzierung der Renten ins Wanken.<sup>2</sup>

Um die Vorteile der Kapitaldeckung und Umlagefinanzierung jeweils optimal zu nutzen und die Risiken zu minimieren, sind viele Faktoren zu beachten. Das Fokussieren bestimmter Risiken unter Vernachlässigung der anderen führt zu falschen Schlussfolgerungen bei der Finanzierung der Alterssicherung. Die Klugheit gebietet es, nicht alle Eier in einen Korb zu legen, sondern die Finanzierungsverfahren der Alterssicherung zu kombinieren, um einen Teil der Risiken gegeneinander auszugleichen. Ein solches Mischsystem ist robuster als seine einzelnen Teile; genau dieses Mischsystem wird derzeit in Deutschland aufgebaut. Es wäre fatal, jetzt den Kurs zu ändern. Allerdings erfordert die kapitalgedeckte Altersvorsorge klare Rahmenbedingungen, um die künftigen Rentner vor Verlusten ihres Kapitals zu schützen. Diese Rahmenbedingungen wurden in Deutschland mit den letzten Rentenreformen geschaffen.

## Was Lebensversicherungen einzigartig macht: Risiken beherrschen, Garantien geben

Garantien spielen die zentrale Rolle in der Lebensversicherung. Gelegentlich wurde den Lebensversicherern ihre vorsichtige Anlagepolitik vorgeworfen, die nur „Langeweile“ produziere. Dieser Vorwurf stellt die Dinge auf den Kopf: Nützt es den Menschen wirklich, wenn ihre Vorsorge starken Wertschwankungen ausgesetzt ist? Stetigkeit und Berechenbarkeit sind das Ruhekitzel, das den Einzelnen vor der ständigen Sorge um seine Ersparnisse bewahrt. Niemand kann Aufregung gebrauchen, wenn es um seine Sicherheit im Alter geht. In Krisenzeiten zeigt sich besonders, dass es eine hohe Kunst ist, die Kapitalanlagen für die Altersvorsorge so zu organisieren, dass die Rendite bei gegebener Sicherheit optimiert wird. Und diese Sicherheit schließt die Zusage von garantierten Leistungen ein. Denn nur wer Garantien gibt, kann Sicherheit für seine Kunden produzieren.

Die Lebensversicherer geben den Kunden in der Altersvorsorge vor allem zwei Garantien: die Rente lebenslang zu zahlen und dem Kunden einen bestimmten Kapitalbetrag zuzusagen. Die Produktion dieser Sicherheit stellt die Lebensversicherer vor große Herausforderungen. Denn die Kehrseite dieser „Produktion von Sicherheit“ für den Kunden ist, dass die Versicherer ihrerseits Risiken eingehen und dauerhaft tragen. Die Versicherer tragen diese Risiken und geben Garantien auf der Grundlage von statistischen Daten über die Lebenserwartung ihrer Kunden und aufgrund von Vorkehrungen gegen ungünstige Zinsentwicklungen in der Zukunft. Im Kern geht es immer darum, eine Gemeinschaft von Versicherten zu bilden, in der sich Risiken ausgleichen. Dadurch werden

**Nur Versicherer können die sogenannten „biometrischen Risiken“ finanziell absichern. Die Risiken sind Tod, Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit.**

<sup>2</sup> Eine umfangreiche Studie zu den Auswirkungen der Kapitalmarktkrise hat das MEA-Institut vorgelegt. Die Autoren unternehmen darin den Versuch, die Auswirkungen der Vermögensverluste auf Altersvorsorgeportefeuilles zu quantifizieren. Vgl. [http://www.mea.uni-mannheim.de/publications/meadp\\_193-09.pdf](http://www.mea.uni-mannheim.de/publications/meadp_193-09.pdf)

die Risiken beherrschbar. Da eine der Hauptaufgaben einer Versicherung somit der Ausgleich von Risiken einer sehr großen Zahl von Menschen ist, die sich gegen gleichartige Risiken in einer Gemeinschaft absichern wollen (Risikoausgleich im Kollektiv), ist Versicherung stets „Massengeschäft“, wodurch erhebliche Größenvorteile für die Versichertengemeinschaft realisiert werden können.

Der Zeitraum, über den der Versicherungsnehmer Garantien zugesprochen bekommt, ist in der Regel sehr groß. Die garantierte Leistung wird erst zu einem weit in der Zukunft liegenden Zeitpunkt fällig. So können durchaus 60 Jahre und mehr zwischen erstem Beitrag und letzter Rentenzahlung vergehen, wenn die Versicherung in jungen Jahren abgeschlossen wurde. Zukünftige Entwicklungen der Kapitalmärkte oder der Lebenserwartung sind aber nicht exakt vorhersehbar. Entsprechend vorsichtig müssen Versicherer vorgehen. Lebensversicherer müssen zu jedem Zeitpunkt über ausreichende Mittel verfügen, damit sie die Garantien, die sie ihren Kunden geben, auch wirklich einhalten können. Darüber wacht das Aufsichtsrecht.

Aus der Unfallforschung wissen wir: Autos, die einen Airbag und eine hinreichend große „Knautschzone“ besitzen, sind sicherer als andere. Beide Sicherheitsinstrumente wirken wie Puffer, die die Energie des Aufpralls absorbieren sollen. Auch die Lebensversicherer nutzen solche Puffer, um bspw. einen Aktiencrash zu überstehen. Sie bauen ausreichende Sicherungsmittel auf, um im Krisenfall gerüstet zu sein. Und wie in der modernen Fahrzeugtechnik verlassen auch sie sich nicht nur auf ein Instrument:

- Risiken der Sterblichkeit oder Erwerbsunfähigkeit setzen die Versicherer bewusst höher an, als man es bisher nach Häufigkeit und Höhe beobachten konnte,

- Erträge werden nicht in vollem Umfang direkt gutgeschrieben, sondern zunächst in eine Art „Ausgleichstopf“ (vgl. Kasten S. 14) überführt,

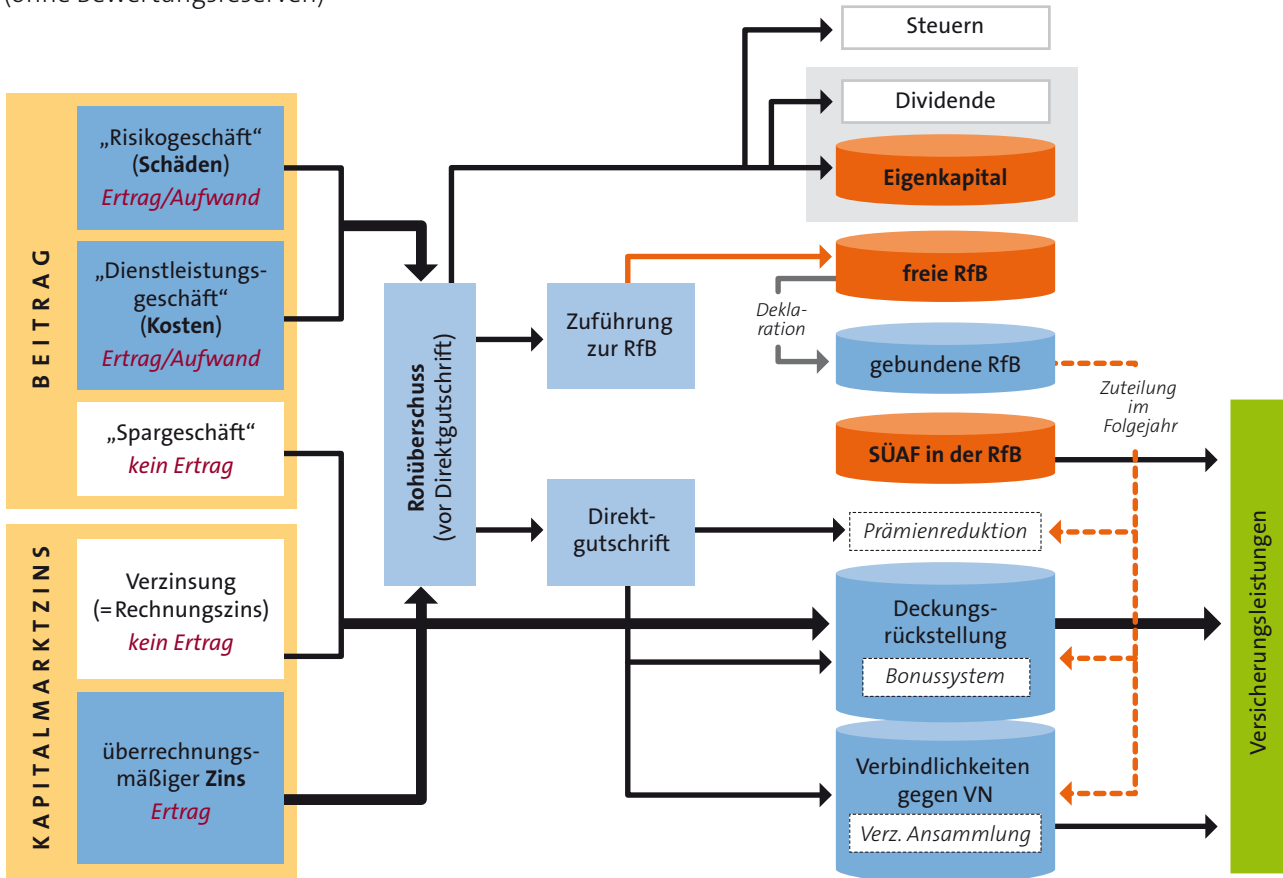
- für Teile ihres Vermögens setzen die Versicherer in ihren Bilanzen bewusst konservativere Werte an, als es dem aktuellen Marktwert entspricht.

Auch das Aufsichtsrecht, das die Versicherten schützt, zwingt die Lebensversicherer dazu, vorsichtig zu kalkulieren und Sicherheitspuffer vorzuhalten. Wegen der vorsichtigen Kalkulation entstehen häufig Überschüsse, die ganz überwiegend wieder den Kunden zufließen. Dabei gehen Versicherer vorsichtig vor: Überschüsse werden „geglättet“ und mit zeitlicher Verzögerung an die Kunden weitergegeben. Dies ist sinnvoll: Sobald die Überschüsse den Kunden gutgeschrieben worden sind, werden sie Teil der garantierten Leistung für den Kunden. Das heißt: Das Garantieniveau erhöht sich von Jahr zu Jahr.

Das Marktumfeld der Lebensversicherer hat sich über die Jahre und Jahrzehnte deutlich verändert. Die Revolution der Informationstechnik und der Abbau von Schranken für den internationalen Kapitalverkehr haben die Kapitalmärkte wachsen, aber auch volatil werden lassen. Die Fortschritte der modernen Medizin haben die Lebenserwartung weiter steigen lassen. Für die Lebensversicherer bedeutet dies: Je höher die Schwankungen auf den Kapitalmärkten und je höher die Risiken aus der steigenden Lebenserwartung sind, umso wichtiger werden die Sicherheitspuffer. Diese Puffer bestimmen und begrenzen die Fähigkeit der Versicherer, Risiken zu übernehmen und für ihre Kunden zu tragen.

Weil der Zeitraum, über den der Versicherungsnehmer die Garantien bekommt, in der Regel recht groß ist, können Lebensversicherer zwei

**Überschüsse und Risikopuffer in der Lebensversicherung: Flussdiagramm**  
(ohne Bewertungsreserven)



Quelle: Lehrstuhl für Versicherungsbetriebslehre, Leipzig

unterschiedliche Wege nutzen, um die Risiken auszugleichen:

- Risikoausgleich in der Versichertengemeinschaft: Mit Hilfe mathematischer Modelle aus der Wahrscheinlichkeitsrechnung ist es möglich, Wahrscheinlichkeitsaussagen über künftige Ereignisse herzuleiten. Diese Modelle setzen alle eine große Anzahl von Versicherungsnehmern voraus; ohne eine große Zahl von Versicherten ist es unmöglich, Aussagen über zukünftige Ereignisse zu treffen und auch Garantien für die Zukunft zu geben. Es ist also für Versicherer

absolut notwendig, eine hinreichend große Gemeinschaft von Versicherten zu bilden – eine Risikogemeinschaft. Diese Risikogemeinschaft trägt den Einzelnen bei Eintritt eines Risikos, und er trägt seinerseits mit seinen Beiträgen auch zur Sicherheit der Gemeinschaft bei.

- Risikoausgleich über die Zeit: Die Lebensversicherer nutzen das Kapitaldeckungsverfahren, um ihren Verpflichtungen jederzeit nachkommen zu können. Das heißt, aus den Beiträgen der Versicherten wird ein Kapitalstock aufgebaut, aus dem dann die Leistun-

gen erbracht und auch die Sicherungsmittel finanziert werden. Der Ausgleich über die Zeit basiert, vereinfacht gesagt, auf dem Bilden von Rücklagen in Zeiten guter Erträge und der Auflösung der Reserven in Zeiten schlechter Erträge. Dadurch wird sichergestellt, dass die Versicherungsunternehmen ihre Zusagen erfüllen können. Zusätzlich ermöglicht der Ausgleich über die Zeit einen gleichmäßigen Verlauf der Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer.

Beide Formen des Ausgleichs – in der Versicherungsgemeinschaft und über die Zeit – werden gleichzeitig genutzt, um die Garantien zu produzieren. Damit wird deutlich: Versicherer nutzen ausgefeilte Techniken, um „Sicherheit“ für ihre Kunden zu produzieren. Dabei stehen sie unter staatlicher Aufsicht und verfügen über ein stabiles Sicherungsnetz.

### Lebensversicherer erstatten Überschüsse an die Kunden zurück

Lebensversicherer dürfen ihre Überschüsse nicht beliebig berechnen oder nach Gutdünken verwenden. Vielmehr sind sie – im Unterschied zu anderen Finanzinstituten – dazu verpflichtet, einen Großteil der erzielten Überschüsse an ihre Kunden zurückzuerstatten. Dabei sind sie an eine Verordnung gebunden, die im April 2008 erlassen wurde und über deren Einhaltung die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht wacht.

Diese Mindestzuführungsverordnung regelt vor allem, wie hoch die Beträge mindestens sein müssen, die der Versicherer seinen Kunden gutschreiben muss – entweder direkt oder mit Hilfe der sogenannten Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB). Die RfB ist eine Art „Ausgleichstopf“; die darin enthaltenen Mittel kommen auf unterschiedlichen Wegen den Kunden zugute. Sie werden also in der RfB gewissermaßen „geparkt“, um schwankende Ergebnisse auszugleichen und eine gleichmäßige Wertentwicklung für die Kunden möglich zu machen.

Im Kern besagt die Vorschrift, dass die Versicherungsnehmer an jeder positiven Ergebnisquelle angemessen zu beteiligen sind. Typischer Weise fallen bei einem Lebensversicherer Zins- und Risikoüberschüsse an; darüber hinaus ist auch das „übrige Ergebnis“ aufzuteilen – etwa wenn die Kosten des Versicherers geringer waren, als bei der Kalkulation der Verträge eingerechnet

wurde. Hat der Versicherer hingegen Verluste bei einer der drei Ergebnisquellen erzielt, so dürfen diese Verluste nicht einfach mit den Gewinnen der übrigen beiden verrechnet werden. Hier wird die Schutzfunktion für den Kunden besonders deutlich.

Mindestens 90 Prozent der Kapitalerträge sind – nach Abzug der rechnermäßigen Zinsen – der RfB zuzuführen. Die rechnermäßigen Zinsen dürfen nur deshalb abgezogen werden, weil sie von Anfang an als Leistungsbestandteil dem Kunden zufließen; sie sind also kein „Überschuss“, sondern von vornherein einkalkuliert. Ferner müssen die Unternehmen mindestens 75 Prozent des Risikoergebnisses und mindestens 50 Prozent des übrigen Ergebnisses in diese Rückstellung einstellen.

Allerdings kann sich der Versicherer auch dafür entscheiden, einen Teil der so ermittelten Überschüsse direkt an die Kunden weiterzugeben. Diese sogenannte Direktgutschrift darf er dann von der Überschussbeteiligung abziehen. Den Restbetrag muss er der RfB zuführen.

Die Überschüsse können dazu genutzt werden, die Leistung im Alter zu erhöhen oder den Risikoschutz zu verbessern. Daneben ist es auch möglich, die Beiträge zu vermindern; dies wird häufig bei der Todesfallversicherung genutzt.

## Die Rolle der Aufsicht: Schutz der Kunden

Die deutschen Versicherer stehen unter ständiger staatlicher Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Die Kontrolle durch diese Anstalt erstreckt sich in der Lebensversicherung vor allem darauf, ob

- die von den Versicherern zugesagten Überschussbeteiligungen angemessen sind,
- die Leistung gegenüber dem Versicherungsnehmer korrekt erbracht wird,
- die Kapitalanlagen der Versicherer den gesetzlichen Vorschriften entsprechen,
- sich die Anlagepolitik an den Kriterien Sicherheit, Rentabilität, Liquidität, Mischung und Streuung orientiert,
- die Versicherer die kaufmännischen Grundsätze wie z. B. die ordnungsgemäße Buchführung und Rechnungslegung einhalten.

Ein Schwerpunkt der Versicherungsaufsicht kommt auch der Solvenzaufsicht zu. Dabei prüft die BaFin regelmäßig, ob die Kapitalausstattung der Versicherer in Relation zu den eingegangenen Risiken und Verpflichtungen angemessen ist – nur dann sind Garantien werthaltig und tatsächlich Garantien. Dabei wird mit Hilfe von „Stresstests“ überprüft, wie groß die Belastbarkeit des Unternehmens in bestimmten Szenarien (z. B. Kursverfall am Aktienmarkt) ist. Im Rahmen der kommenden neuen Versicherungsaufsicht durch Solvency II wird aber nicht nur die Kapitalausstattung der Versicherer beaufsichtigt; auch das interne Risiko- und Kontrollsystem wird kritisch durchleuchtet. Damit wird die Sicherungsarchitektur in einem entscheidenden Punkt ausgebaut.

## Lebensversicherer überzeugen im Vergleich

Natürlich stehen Lebensversicherungen unter Beobachtung. Dies ist selbstverständlich, denn Altersvorsorge betreibt man ein Leben lang, und jeder will für seinen finanziellen Einsatz das beste Ergebnis erzielen. Deswegen wird die Leistungsfähigkeit von Lebensversicherungen mit anderen Finanzdienstleistungen verglichen. Dies gilt vor allem für die geförderten Produkte wie die Riester-Rente, bei der neben Rentenversicherungen auch Fonds- und Banksparpläne größeres Gewicht im Markt erlangt haben.

Lebensversicherer scheuen keine Vergleiche. Allerdings zeigt sich oft, dass viele Tests und Testmethoden die wesentlichen Merkmale von Versicherungen, die für die Eignung zur Altersvorsorge wichtig sind, nicht adäquat bewerten. Dies führt zu Fehltritten. Lebensversicherungen werden speziell für langfristige Vorsorgeprozesse konzipiert – dies liegt in der Natur der Altersvorsorge.

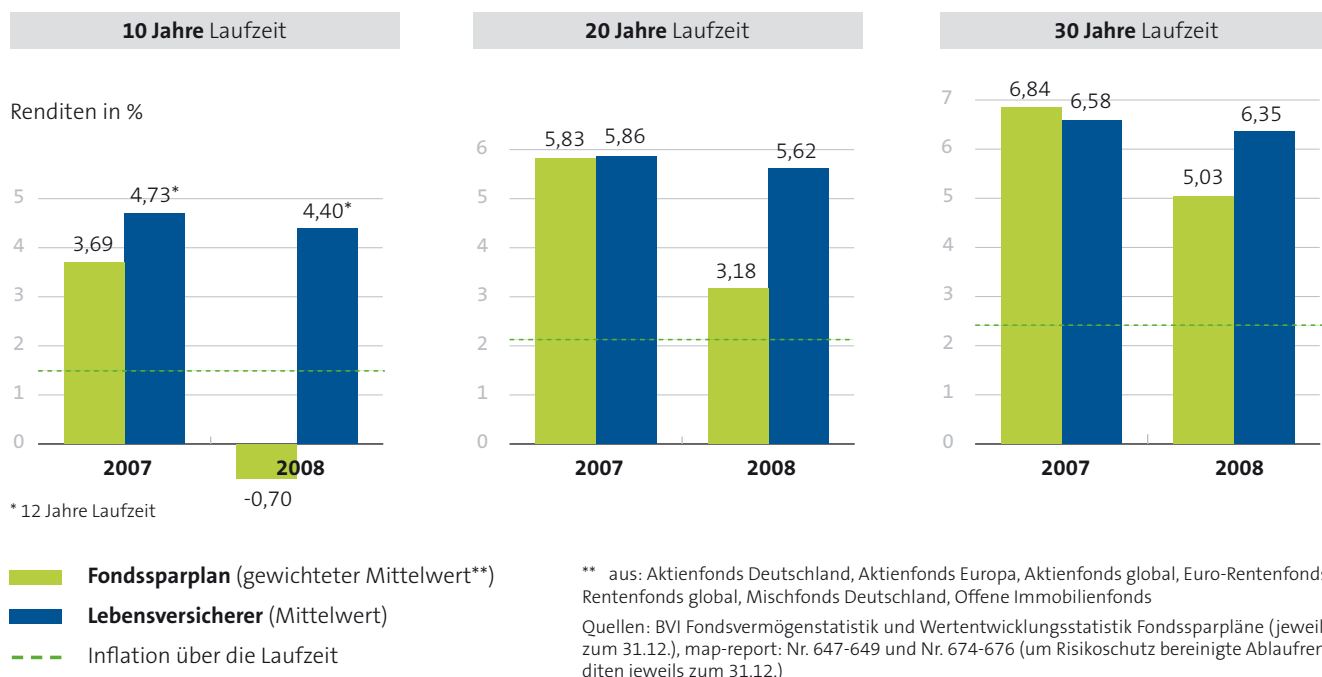
### Vergleich des Garantieniveaus und der Rendite

Die Ertragsentwicklung der Lebensversicherungen hat gezeigt, dass sich Sicherheit und attraktive Rendite keineswegs ausschließen. In den letzten 10, 20 und 30 Jahren haben klassische Versicherungsprodukte durchschnittlich gemischte Fondssparpläne geschlagen. Selbst Ende 2007 – noch vor der Krise – lieferten Versicherungen über 10 und 20 Jahre die besseren Ergebnisse; besonders drastisch fällt der Vergleich für 2008 aus.

Ein Beispiel für die Tücken von Tests ist der Vergleich von Produkten mit unterschiedlichen Garantieniveaus bei der Riester-Rente. Sowohl Banksparpläne als auch Fondssparpläne garantieren erst einmal nur den Kapitalerhalt. Bei Banksparplänen wird jedoch wie bei klassischen Versicherungen eine Verzinsung

## Fondssparplan vs. Lebensversicherung: Renditen im Vergleich

(nach Kosten für Vertrieb und Verwaltung)



gewährt, die den Kunden jährlich gutgeschrieben wird und nicht mehr verloren gehen kann. Das heißt, beide Produkte garantieren nach einigen Jahren mehr als den Erhalt der eingezahlten Beiträge.

Bei **klassischen Lebens- und Rentenversicherungen** kommen zur Garantieverzinsung in Höhe von derzeit 2,25 % auch noch laufende Überschüsse, die Schlussüberschussbeteiligung und die Beteiligung an Bewertungsreserven hinzu, sodass die Verzinsung der Guthaben aktuell zwischen 4 und 5 % liegt.<sup>3</sup> Klassische Versicherungen haben in den vergangenen Jahren auf das angesparte Kapital ihrer Kunden stets eine Verzinsung erwirtschaftet, die deutlich oberhalb der Umlauf-

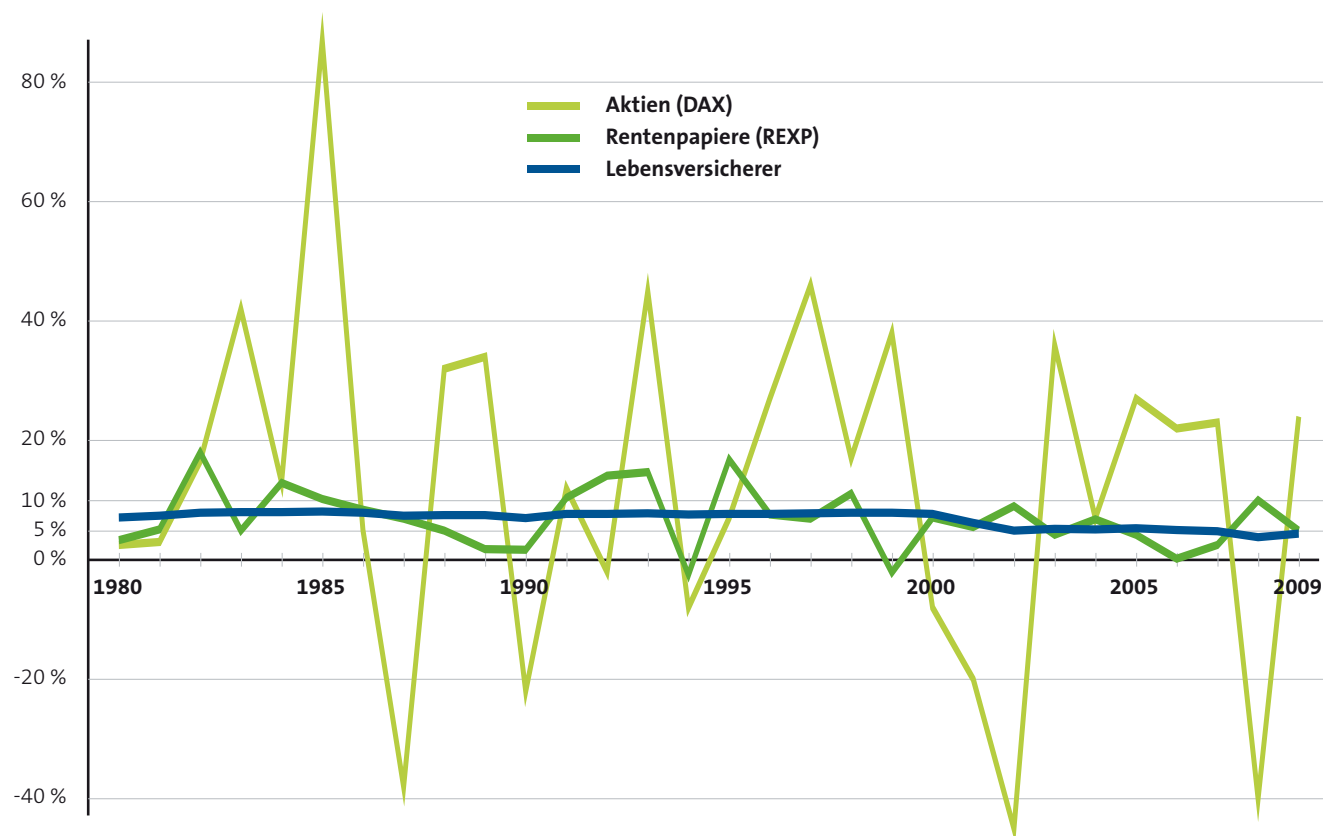
rendite öffentlicher Anleihen liegt. Das liegt daran, dass die Versicherer als professionelle Kapitalanleger entsprechend ihrer Risikotragfähigkeit nicht nur in Bundesanleihen, sondern auch in höher rentierliche Unternehmensanleihen, Pfandbriefe, Immobilien und Aktien investieren.

**Banksparrpläne** sehen demgegenüber einen variablen Zins unterhalb der Verzinsung von Bundesanleihen vor. Dieser hängt von einem Referenzzins ab: Häufig wird als Referenzzins eine Mischung aus Geldmarktzins (derzeit 1 %) und dem gleitenden Mittel der Umlaufrendite von Bundesanleihen (derzeit 3 bis 3,5 %) verwendet. Vom Referenzzins werden dann 0,5 bis 1,5 % vor allem für Kosten abge-

<sup>3</sup> Quelle: Assekurata, Überschussbeteiligung 2010: „Wer bietet mehr?“ Was die Lebensversicherer in Zeiten der Finanzmarktkrise leisten. Fakten, Hintergründe und Kommentare zur Überschussbeteiligung 2010, Köln im Januar 2010, S. 51; <http://www.assekurata.de/>

## Kapitalanlage der Lebensversicherer im Vergleich

Jahresrenditen von 1980 - 2009 in %



Quelle: Albrecht, P. (2010)

zogen. Der typische Banksparszins bei Riester-Produkten liegt derzeit bei nur 2 bis 3 %.<sup>4</sup> Nur wenige Banken bieten das Produkt jedoch überhaupt an. Die meisten bieten nur eine Vor-Ort-Beratung für regionale Kunden.

Bei vielen **Riester-Fondssparplänen** wurden die Verluste aus der Kapitalmarktkrise durch Umschichten von Aktien- in Rentenfonds realisiert. Von einer späteren Erholung der Aktienmärkte kann insoweit nicht mehr profitiert werden. Riester-Fondsversicherungen teilen häufig das Kapital in einen klassischen Teil und einen fondsgebundenen Teil auf, so dass zur

Sicherung der Garantie keine Umschichtung nötig ist. Der fondsgebundene Teil kann von späteren Markterholungen profitieren.

Bei **Riester-Fondssparplänen und Riester-Fondsversicherungen** ist jeweils nur das Kapital garantiert. Vergleiche von „Garantierenditen“ sind angesichts des klar mit dem Kapitalerhalt bezeichneten Sicherheitsniveaus wenig sinnvoll. Sollten die Aktienmärkte jedoch zu Fondsrenditen von 10 % führen, was wenig realistisch ist, müssten entsprechende Annahmen in Vergleichen auch für Fondspolice gelten.

4 vgl. z.B.: [http://www.mvb.de/etc/medialib/i210m0476/pdf-dateien\\_riester.Par.0012.File.tmp/Konditionsentwicklung150509.pdf](http://www.mvb.de/etc/medialib/i210m0476/pdf-dateien_riester.Par.0012.File.tmp/Konditionsentwicklung150509.pdf)

### Vergleich der Kosten

Bei den verschiedenen Produkten gibt es unterschiedliche Kostensysteme mit sehr unterschiedlichen Wirkungen über die lange Frist. Bei Versicherungen wird ein Teil des Beitrags für die Kosten für Abschluss und Verwaltung verwendet. Bei Fondssparplänen wird ein Teil aus dem Beitrag genommen (Ausgabeaufschlag) und ein Teil aus dem Vermögen (Verwaltungsgebühr bzw. TER). Bei Banksparplänen werden die Kosten aus der Zinsmarge gedeckt, d. h. der Kunde erhält nur eine niedrige Verzinsung.

Um diese Kostensysteme vergleichen zu können, muss die Kostenwirkung über die Laufzeit auf die Rendite simuliert werden. Je länger die Laufzeit, desto geringer die relativen Kosten bei Versicherungen und desto höher die relativen Kosten auf Fonds- und Banksparpläne.

Richtig ist: Die Kostenquoten für Riester-Versicherungen sind in der Anfangsphase höher als bei anderen Riester-Produkten; über die Vertragslaufzeit wird dieser Nachteil aber dann mehr als ausgeglichen. Das liegt daran, dass die Versicherer die Abschlusskosten üblicherweise über die ersten fünf Jahre verteilen, während andere Anbieter die Verteilung über die volle Laufzeit des Vertrags vornehmen. Die Kostenquoten der Anfangsjahre sind bei Versicherungen daher nicht repräsentativ für die gesamte Vertragslaufzeit, da die während der restlichen Laufzeit anfallenden Kosten deutlich niedriger ausfallen als in den ersten Vertragsjahren. Darüber hinaus profitieren Kunden, die ihren Vertrag über die gesamte Laufzeit durchhalten, von der anfänglichen Verrechnung der Abschlusskosten mit den Beiträgen. Durch das schnelle Verrechnen der Abschlusskosten können die dann ungeschmälernten Beiträge das Deckungskapital für die gesamte Restlaufzeit aufbauen – mit Zins und Zinseszins.

Bei Fondspolice ist – im Unterschied zu vielen Fondssparplänen – häufig zu sehen, dass keine Ausgabeaufschläge erhoben werden; ein großer Vorteil, wenn es um die Nachjustierung der Kapitalanlage geht. Denn in der Praxis ist es häufig sinnvoll, die Anlageentwicklung zu verfolgen und die Fondsanlagen mit sinkendem Abstand zur Rente in risikoärmere Anlagen umzuschichten. Bei Riester-Fondspolice gibt es keine Umschichtungskosten. Dazu beteiligen die Versicherer im Unterschied etwa zu Banken ihre Kunden an den Rückvergütungen, die sie als Großekäufer oft mit den Fondsgesellschaften aushandeln können.

### Vergleich der Sicherheit im Alter

Die Versicherer sind die einzigen Anbieter, die ungeachtet der langen Ansparzeit und der Unsicherheiten über die Kapitalmärkte und der Entwicklung der Lebenserwartung heute schon Mindestrentenleistungen angeben. Sie bieten damit Planungssicherheit. Weder Banken noch Fondsgesellschaften treffen Aussagen über die Höhe der künftigen Rente. Bei Versicherungsprodukten ist die garantierte Rente nicht zu verwechseln mit der zu erwartenden Rente. Die zu erwartende Rente fällt durchweg höher aus, weil darin auch die Überschüsse bzw. Kapitalerträge enthalten sind. Dazu kommen Risikogewinne, wenn die Versicherten im Durchschnitt nicht so alt werden wie kalkuliert. Weil die gutgeschriebenen Überschüsse ebenfalls garantiert sind, erhöht sich die Planungssicherheit von Jahr zu Jahr.

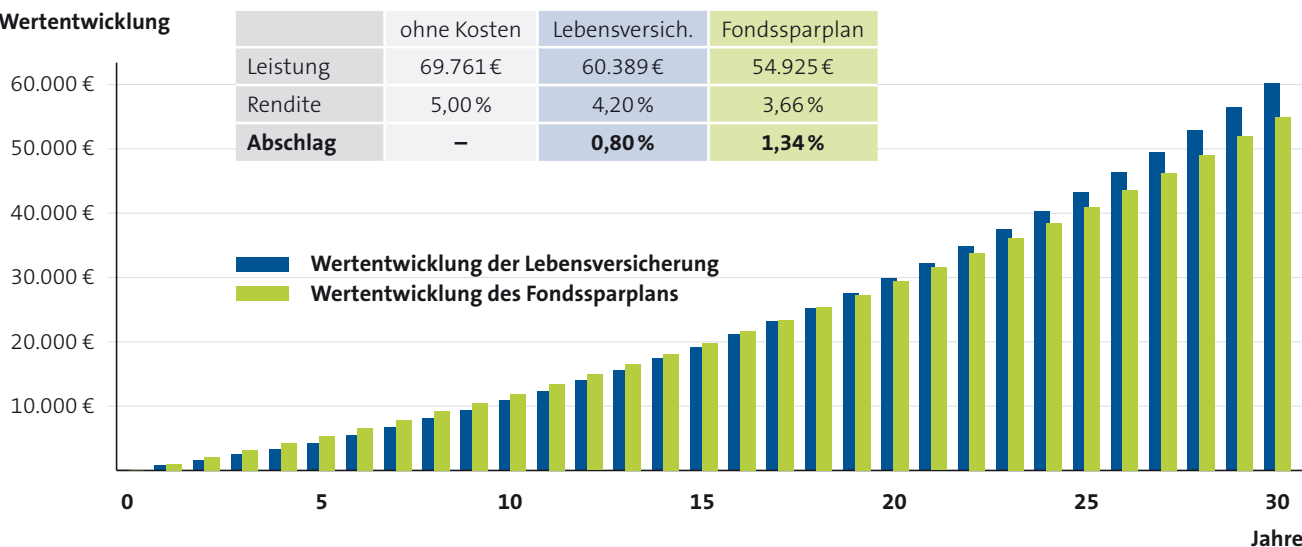
Ohne Versicherung gilt es für den Einzelnen, die eigene Lebenserwartung analog zu den Versicherern vorsichtig abzuschätzen, um auch im hohen Alter ausreichend Einkommen zu haben. Das ist jedoch alles andere als einfach. Zunächst gilt: je jünger, desto höher die Lebenserwartung. Derzeit ist ein Trend zu beobachten, dass die Lebenserwartung Neugeborener pro Tag um etwa 6 Stunden oder pro Jahr um drei Monate steigt; ein 2011 ge-

### Vergleich der Kosten und der Wertbelastung: Lebensversicherung vs. Fondssparplan

|                           |                 |
|---------------------------|-----------------|
| <b>Jährlicher Beitrag</b> | <b>1000 €</b>   |
| <b>Bruttozins</b>         | <b>5 %</b>      |
| <b>Laufzeit</b>           | <b>30 Jahre</b> |

| Art der Kosten             | Lebensversicherung                        |               | Fondssparplan                                 |                 |
|----------------------------|---|---------------|---|-----------------|
| Abschlusskosten            | <b>einmalig</b><br>(4% der Beitragssumme) | <b>1200 €</b> | <b>laufend</b><br>(5% Ausgabeaufschlag)       | <b>50 €</b>     |
| Laufende Verwaltungskosten | <b>laufend</b><br>(6% der Beiträge)       | <b>60 €</b>   | <b>laufend</b><br>(1% vom gebildeten Kapital) | <b>steigend</b> |

#### Wertentwicklung



Quelle: Vortrag von Prof. Goecke, FH Köln, gehalten auf dem GDV-Presserkolloquium am 15. März 2007, Arbeitskreis 1 „Kosten und Rendite in der Lebensversicherung“ [http://www.gdv.de/Downloads/Veranstaltungen\\_2007/Praes\\_Goecke\\_PKoll\\_2007.pdf](http://www.gdv.de/Downloads/Veranstaltungen_2007/Praes_Goecke_PKoll_2007.pdf)

borenes Baby wird also rund 3 Monate länger leben als ein 2010 geborenes. Ein weiterer Punkt: Wer heute 30 Jahre alt ist, hat noch 35 Jahre bis zum Ruhestand. Das 80. Lebensjahr erreicht er erst in 50 Jahren – vielleicht. Über diese langen Zeiträume sind Abschätzungen über die Restlebenserwartung nötig, bei der sich der Einzelne naturgemäß irren kann. Hinzu kommt: Wer durchschnittlich gesund ist, nicht übermäßig raucht, trinkt oder Übergewichtig ist, hat eine um viele Jahre höhere persönliche Lebenserwartung als der Durchschnitt; diese Faktoren kann der Einzelne vielleicht beeinflussen.<sup>5</sup>

Aber entscheidend für die persönliche Vorsorgeplanung ist nicht allein die eigene Lebenserwartung. Ausschlaggebend ist die tatsächliche Lebensdauer des Einzelnen – die ist in der Regel unbekannt. Es ist logisch, dass immer etwa 50 % der Menschen älter als der Durchschnitt werden. Damit steht der Einzelne aber u. U. vor dem Problem, dass noch viel „Leben“ da ist, wenn das Geld schon verbraucht ist. Wer im hohen Alter auf der sicheren Seite stehen will, muss entweder eine Rentenversicherung abschließen, die unabhängig von der Lebensdauer lebenslang zahlt, oder sehr viel höhere Reserven einplanen. Nach einer OECD-Schätzung braucht man 25 bis 40 % mehr Kapital, um in

**Versicherer geben vertragliche Garantien über Zeiträume von nicht selten 25 bis 30 Jahren. Möglich macht dies eine Mischung aus stets vorsichtiger Kalkulation z.B. bei Kapitalanlagen und den Prognosen zur Lebenserwartung.**

<sup>5</sup> Vgl. etwa <http://www.die-forschenden-pharma-unternehmen.de/medizin/lebenserwartung>

95 % aller Fälle bis zum Tod ausreichend Geld zu haben, als mit einer vergleichbaren Rentenversicherung. Aber selbst dann bleibt noch ein Restrisiko. Denn auch die Zahl der Hundertjährigen hat sich seit 1985 versechsfacht.

Mittels der bei Lebensversicherungen zugrunde gelegten Sterbetafeln wird bereits bei Vertragsabschluss der Beitrag für die vertraglichen Leistungen bestimmt und im Vertrag vereinbart. Dieser vereinbarte Beitrag ist nicht mehr änderbar. Er muss aufgrund gesetzlicher Vorschriften so vorsichtig bestimmt sein, dass er es dem Lebensversicherer erlaubt, über die ganze Vertragslaufzeit hinweg den Vertrag zu erfüllen. Damit schaffen die Lebensversicherer als einzige Anbietergruppe Planbarkeit und Sicherheit für die Vorsorge – ein Alleinstellungsmerkmal.

Erweist sich die Kalkulation der Versicherer im Nachhinein als zu vorsichtig und entstehen folglich Risikoüberschüsse, dann werden die Versicherungsnehmer an diesen Überschüssen angemessen beteiligt; dies wird durch die BaFin überwacht (vgl. Info-Kasten und Grafik auf S. 13).

Bei Fondspolizen sind die bei Abschluss des Vertrages garantierten Renten häufig nur als vorsichtig gewählte Untergrenze zu interpretieren. Da hier der Kunde Kapital in Fonds akkumuliert, die erst zum Renteneintritt verrentet werden, ist die Sterbetafel zum Renteneintritt maßgeblich. Die Angabe bei Vertragsabschluss stellt daher nur eine Untergrenze dar, die auf keinen Fall unterschritten werden darf. Aus den vorläufigen garantierten Renten zu Vergleichszwecken „Garantierenditen“ zu berechnen, ist daher wenig sinnvoll und wird dem Produkt nicht gerecht.

### Vergleich der Flexibilität

Den Lebensversicherern wird oft vorgeworfen, ihre Produkte seien wenig flexibel. Im

Vergleich zu Sparkonten oder Fondsanlagen wird bemängelt, dass Versicherungen eine stärkere Bindung des Kunden erfordern. Dabei darf aber nicht vergessen werden, dass Langfristigkeit, Stetigkeit und Disziplin die Kardinaltugenden einer erfolgreichen Altersvorsorge bleiben. Schließlich gilt es, eine Einkommensquelle für einen ganzen Lebensabschnitt aufzubauen. Dies zeigt auch der Vergleich mit staatlichen Sicherungssystemen: Sie basieren auf einer Pflichtmitgliedschaft, die für die allermeisten Versicherten mit Start in den Beruf beginnt und erst mit dem Tod endet. Es kommt deshalb darauf an, einen für die Altersvorsorge angemessenen Begriff von Flexibilität zu finden. Denn damit eine private Altersvorsorge tatsächlich spürbar zur Schließung der „Lücke“ in der gesetzlichen Rentenversicherung beiträgt, ist bei den meisten Menschen ein langer Ansparprozess nötig. Nur so kann auch mit begrenzten Mitteln das Ziel erreicht werden.

Die jederzeitige Flexibilität und nachteillose Liquidierbarkeit von Vorsorgeverträgen hat dagegen gravierende Nachteile,

- weil die Spardisziplin der Nachfrager fehlt und das Angesparte oft vorzeitig konsumiert wird;
- weil die Anlagepolitik der Anbieter stärker auf Liquidität ausgerichtet werden muss und nicht auf Mehrrenditen, die nur bei langfristigem Anlagehorizont erzielt werden können;
- weil der effiziente Risikoausgleich stabile Gemeinschaften von Versicherten voraussetzt.

Falsch verstandene Flexibilität konterkariert zwangsläufig das Ziel einer effizienten und erfolgreichen Altersvorsorge.

Bei der Altersvorsorge sind Langfristigkeit in der Planung sowie Durchhaltevermögen in der Phase des Kapitalaufbaus wesentlich für den Erfolg.

**Riester-Rente: Einkommensstruktur der Zulageempfänger**

Beitragsjahre 2006 bis 2008

| Zugrunde liegendes Jahreseinkommen<br>(in Euro) | Anteile in %* |        |        |
|---|---------------|--------|--------|
|   | 2006          | 2007** | 2008** |
| bis 10.000                                      | 31,0          | 31,8   | 31,5   |
| 10.000 bis 20.000                               | 20,2          | 19,9   | 20,2   |
| 20.000 bis 30.000                               | 19,3          | 19,1   | 18,8   |
| 30.000 bis 40.000                               | 14,2          | 14,0   | 13,8   |
| 40.000 bis 50.000                               | 7,2           | 7,1    | 7,1    |
| über 50.000                                     | 8,1           | 8,2    | 8,6    |

\* Mittelbar Berechtigte und Zulageempfänger, die nur den Sonderausgabenabzug geltend gemacht haben bzw. bei denen die Zulageberechtigung ungeklärt ist, wurden nicht berücksichtigt.

\*\* Es handelt sich hierbei um Zwischenergebnisse, da Anträge auf eine Zulage noch bis Ende 2009 (Beitragsjahr 2007) bzw. bis Ende 2010 (Beitragsjahr 2008) gestellt werden können.

Quelle: Ulrich Stolz, Christian Rieckhoff (2009): Beitragsjahr 2006: Erstmals mehr als eine Milliarde Euro Zulagenförderung durch die ZfA, RVaktuell 11/2009, S. 376 – 383, Tabelle 1.

Lebensversicherungen besitzen eine ganze Reihe von Anpassungsmöglichkeiten, die es erlauben, individuelle Sicherungsstrategien umzusetzen und an sich ändernde Bedarfslagen anzupassen. Über Zusatzversicherungen lassen sich ergänzende Sicherungsbausteine an einen Hauptvertrag koppeln. Die Dotierungsmöglichkeiten sind – infolge der 2005 in Kraft getretenen Änderungen im Steuerrecht – flexibler geworden. So können etwa im Rahmen von Rentenpolicen laufende Beiträge mit Sonderzahlungen kombiniert werden – gerade für Selbstständige, mit typischerweise stärker schwankenden Einkommen, ist dies wichtig. Mit Hilfe von Nachversicherungsgarantien kann die Anpassung des Versicherungsschutzes an sich ändernde Risikolagen erreicht werden, ohne dass sich der Kunde erneut einer Gesundheitsprüfung unterziehen muss. Auch müssen Verträge nicht gleich gekündigt werden, wenn Zahlungsschwierigkeiten entstehen; als Alternativen bieten sich die Stundung von Beiträgen oder die Beleihung von Verträgen an.

## Lebens- und Rentenversicherung – attraktive Förderung dank langfristiger Ausrichtung

Seit Anfang 2005 wurde die Besteuerung aller Alterseinkommen in Deutschland grundlegend reformiert – dies gilt auch für Lebens- und Rentenversicherungen. Die private Altersvorsorge wird vor allem über das Steuerrecht gefördert. Dabei honoriert der Gesetzgeber die Bereitschaft, langfristig auf Konsum zu verzichten und sich auf einen Vorsorgezweck festzulegen. Grob gesprochen gilt im Steuerrecht der Grundsatz: Je länger die Bindung ist und je enger die Zweckbestimmung auf „Vorsorge“ ausgerichtet ist, desto geringer ist die steuerliche Belastung.

So gilt für echte Altersvorsorge, die auf eine lebenslange Rente im Alter ausgerichtet ist, die nachgelagerte Besteuerung. Beiträge und Erträge in der Ansparphase bleiben steuerfrei, erst die Leistungen werden der Steuerpflicht unterworfen. Dabei gibt es eine Reihe von Besonderheiten – je nachdem, ob es sich um

**Die steuerliche Handhabung von Lebensversicherungen reflektiert ihre einzigartige Eignung für die Altersvorsorge.**

Riester-Renten, Basisrenten oder um betriebliche Altersversorgung handelt. Beispielsweise erfährt die Riester-Rente zudem eine Zulagenförderung, die vor allem Bezieher niedriger Einkommen und kinderreiche Familien besser stellt.

**Verbraucherschutz ist bei der Lebensversicherung gesetzlich verankert und Vorbild für andere Branchen.**

Auch für die private Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht und die Kapitallebensversicherung gelten seit Anfang 2005 neue Steuerregeln, die langfristige Bindung und Zweckbestimmung honorieren. Für Rentenzahlungen aus privaten Rentenversicherungen fallen niedrigere Steuern an als zuvor. Der zu versteuernde Ertragsanteil wurde abgesenkt. Musste etwa ein 65-Jähriger vormals 27 Prozent seiner privaten Rente versteuern, sind es jetzt nur noch 18 Prozent. Auszahlungen aus Kapitallebensversicherungen und Kapitalauszahlungen aus privaten Rentenversicherungen, die ab dem 01. Januar 2005 abgeschlossen wurden, unterliegen – abzüglich der eingezahlten Beiträge – zur Hälfte der Steuer, wenn der Kunde zum Auszahlungszeitpunkt das 60. Lebensjahr vollendet und die Vertragslaufzeit mindestens zwölf Jahre betragen hat. Das ist ein Vorteil gegenüber der reinen Vermögensbildung, die der Abgeltungssteuer unterliegt. Davon profitieren die Kunden von Lebensversicherungen besonders, da die Verträge nicht selten Laufzeiten von mehr als 30 Jahren besitzen.

## Lebensversicherer stehen für sinnvollen Verbraucherschutz

Vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise und dem großen Verlust des Vertrauens in die Leistungsfähigkeit der Märkte wird gefragt, ob der Regulierungsrahmen für den Vertrieb von Anlageprodukten angemessen ist. Schlagzeilen machten Fälle von Fehlberatung, bei denen risikobehaftete Lehman-Zertifikate als sicher verkauft wurden und die Käufer die ihnen verschleierte Risiken weder tragen wollten

**Produktinformationen: Nicht die Menge ist entscheidend – vielmehr muss die einfache Vergleichbarkeit der verschiedenen Finanzprodukte möglich sein.**

noch tragen konnten. Im Kern geht es um den wirksamen Schutz vor materieller Übervorteilung, um umfassende Information und Wahlfreiheit. Diskutiert werden die Regulierung von Anbietern und Produkten, vor allem der Informations- und Beratungsprozesse.

Die Versicherer sind sich ihrer wachsenden Verantwortung in der Alterssicherung bewusst. Fehlentscheidungen in der Alterssicherung bergen ein hohes Schadenspotential für die Kunden, zumal sich die Altersvorsorge über lange Zeiträume erstreckt und Anbieter und Nachfrager über Jahrzehnte aneinander bindet. Überdies ist sie mit spezifischen Informationsproblemen verbunden. Leitbild der Versicherungswirtschaft ist der entscheidungsfähige, mündige Verbraucher, der vor dem Hintergrund seiner Wünsche eine informierte Wahl über seine Vorsorge trifft. Dieses Leitbild des entscheidungsfähigen Verbrauchers besitzt eine ganze Reihe von Prämissen, die sich nicht von selbst einstellen.

Die Versicherer stellen sich der Diskussion um den Verbraucherschutz. Gerade in der Versicherungswirtschaft wurde bereits viel erreicht, das Vorbildcharakter für andere Branchen besitzt. Die Versicherer werben aber zugleich für eine nüchterne und realistische Erwartungshaltung. In einer modernen Gesellschaft mit hoher Komplexität und Änderungsgeschwindigkeit ist es objektiv unmöglich, alles zu wissen – weder Anbieter, noch Nachfrager, noch Verbraucherschützer, noch der Staat sind dazu in der Lage.

### Information und Orientierung

Bereits heute müssen Lebensversicherer sehr umfangreiche Informationspflichten erfüllen. Die „maximale“ Transparenz und Information, wie sie vom Gesetzgeber und den Gerichten verlangt wird, verschafft dem Kunden allzu häufig aber keine Orientierung. Die Herausforderung liegt heute nicht so sehr in einem „im-

mer mehr“ an Information; sie liegt vielmehr in der sinnvollen Verdichtung der Information, um Entscheidungsfähigkeit zu erlangen. Bei den teilweise sehr komplexen Finanzprodukten brauchen Verbraucher Navigationshilfen, um die wesentlichen Produktmerkmale schnell erkennen zu können. Allerdings darf das Bemühen um eine verständliche Information auch nicht in das andere Extrem umschlagen, wie jüngst der misslungene „Ampelcheck Geldanlage“ der Verbraucherzentrale Hamburg zeigte. Der Versuch, Finanzprodukte ohne Rücksicht auf die individuelle Situation des Sparers auf drei Farben zu reduzieren, muss fehlschlagen; anstelle der Orientierung tritt die Irreführung der Verbraucher.

Die Versicherungswirtschaft sucht nach besseren Lösungen und ist auch bereit, darüber in einen offenen Dialog zu treten. Orientierung kann nur ein Konzept geben, das wirklich die Vergleichbarkeit unterschiedlicher Produktkategorien erzeugt. Im Hinblick auf die Kosten unterschiedlicher Produkte bietet sich der sogenannte Renditeeffekt an, der misst, wie stark die Rendite insgesamt durch die verschiedenen Kostenelemente vermindert wird, die in das Produkt eingerechnet wurden. Dabei muss sichergestellt werden, dass die verschiedenen Anbietergruppen alle Kosten einheitlich berücksichtigen müssen. Sonst kommt es zu Wettbewerbsverzerrungen und Fehlsteuerung der Vorsorgeentscheidungen. Des Weiteren müssen sinnvolle Klassifikationsformen gefunden werden, die es erlauben, dem Kunden das Spannungsverhältnis von Rendite und Risiko darzustellen und das ihm angebotene Produkt einzuordnen.

### **Beratung und Vertrieb**

Die Entscheidung über die geeignete Altersvorsorge ist komplex, umfasst lange Planungszeiträume und erfolgt naturgemäß unter Unsicherheit. Der Beratung des Kunden kommt daher eine Schlüsselrolle zu. Das ist die Domä-

ne des Versicherungsvertriebs. Über den Vertrieb von Versicherungen wird immer wieder kontrovers diskutiert. Er stellt das Bindeglied zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer dar und spielt damit eine wichtige Rolle im Wettbewerb. Auf Basis seiner Marktkenntnisse übermittelt er Informationen an die Konsumenten, die diese zur Wahl des geeigneten Schutzes benötigen; damit werden die Suchkosten für den Konsumenten reduziert. Der Vertrieb sammelt Informationen über die Kundenbedürfnisse und den Markterfolg unterschiedlicher Produkte und übermittelt seine Kenntnisse an den Versicherer, der diese bei Produktgestaltung und -entwicklung nutzen kann. Ferner unterstützt er den Versicherer bei der Aufgabe, eine hinreichende Streuung der versicherten Risiken aufrechtzuerhalten, die die Versicherbarkeit erst möglich machen.

Grundsätzlich sind Lebensversicherungsunternehmen an allen Vertriebsformen interessiert, die die Verbreitung der Altersvorsorge voranbringen. Aus Sicht eines Unternehmens wäre es geradezu töricht, eine Vertriebsform zu diskriminieren, wenn sie Geschäftserfolg verspricht. In der Praxis haben sich deshalb verschiedene Formen des Vertriebs und der Beratung herausgebildet, um möglichst viele Kundengruppen ansprechen zu können. Dazu zählt auch die Honorarberatung, die vor allem in speziellen Segmenten der betrieblichen Altersversorgung eingesetzt wird. Fakt ist aber auch, dass sich diese Form nicht für die Ansprache der breiten Masse von Kunden eignet. Freie und gebundene Vermittler, Makler, der Vertrieb über Banken oder Finanzberater haben in der Praxis eine sehr viel größere Bedeutung für die Verbreitung von Altersvorsorge als die Honorarberatung. Honorarberatung verlangt Aktivität des Kunden; die Vermittler gehen aktiv auf diesen zu.

**Entscheidungen über die richtige Altersvorsorge sind schwierig zu treffen, weil von vielen Punkten abhängig. Der qualifizierten Beratung des Kunden kommt daher eine Schlüsselrolle zu.**

### Vielfalt der Entlohnungsformen ist sinnvoll

Damit wird klar: Der Vertrieb erfüllt wichtige Funktionen, die auch eine entsprechende Vergütung erfordern. Die bestehenden Vergütungssysteme erfüllen unterschiedliche wirtschaftliche Zwecke und sind auf die jeweilige Leistung und den Status des Vertriebspartners zugeschnitten. Diese Systeme haben maßgeblich zur Verbreitung der Altersvorsorge beigetragen. Die Versicherungswirtschaft bekennt sich dazu.

Eine einseitige, vom Gesetzgeber verordnete Förderung der Honorarberatung zulasten anderer Vertriebsformen lehnt die Versicherungswirtschaft aus einer Reihe von Gründen ab. Konsumenten, für die die Altersvorsorge nachrangig ist, werden auch nur eine geringe Zahlungsbereitschaft für Informationsangebote zeigen, für die sie sich nicht wirklich interessieren. Diese Verbraucher erreicht eine Honorarberatung nicht. Hinzu kommen diejenigen, die sich hohe Honorare nicht leisten können, zumal die Honorare auch dann zu zahlen sind, wenn ein Vertrag gar nicht zustande kommt. Dies hat Konsequenzen: Die Verbreitung der Riester-Rente mit über 13 Millionen Verträgen binnen weniger Jahre hätte nie über eine Honorarberatung erreicht werden können, zumal der Abschluss eines Riester-Vertrags auf freiwilliger Basis erfolgt. Gerade die „Problemgruppen“ sind mit diesem Vertriebsansatz nicht erreichbar, weil er vollständig von der Eigeninitiative der Menschen abhängt und damit „passiv“ auf Zuwarten ausgerichtet ist. Nicht nur das Niveau der Verträge, sondern auch der Anteil der Bezieher niedriger Einkommen mit Riester-Renten wäre geringer. Zahlen der Zulagenstelle zeigen zudem: Unter dem heutigen Regime kommt die Riester-Rente sehr wohl in den unteren Einkommensklassen an und wird ihrer sozialpolitischen Begründung gerecht.

Die häufig kritisierten Provisionen bieten indes nicht nur einen höheren Anreiz zur Kunden-

suche, zum Vertragsabschluss und damit zur stärkeren Verbreitung von Vorsorgeprodukten – dies ist dringend erwünscht. Provisionen setzen auch den Anreiz für den Vermittler, sich mit den Produkteigenschaften und Details stärker vertraut zu machen. Der befürchtete Interessenkonflikt zwischen Vermittler und Versicherungsnehmer wird in der Praxis über die Provisionshaftung des Vermittlers gegenüber dem Versicherer entschärft: Kündigt der Versicherungsnehmer den Vertrag in den ersten fünf Jahren, weil ihm ein unpassendes Produkt verkauft wurde, so muss der Vermittler einen Teil der Provisionen zurückzahlen. Damit erhält der Versicherungsvermittler ein zusätzliches Interesse am Fortbestand des vermittelten Vertrages. Zudem müssen die einkalkulierten Abschlusskosten für Versicherungen dem Kunden gegenüber offengelegt werden. Das in Deutschland herrschende Provisionsabgabeverbot, das verhindert, dass Vermittler ihre Provisionen ganz oder teilweise an Kunden weiterreichen, stellt einen Schutz für schwache Konsumenten dar. Es verhindert, dass solche Konsumenten, die über Marktmacht verfügen, beim Vertragsabschluss in den Genuss einer Provisionsabgabe kommen, wohingegen solche Kunden, die keine Marktmacht besitzen, besonders stark mit Abschlusskosten belastet werden. Durch das am Markt gängige Provisionssystem wird erreicht, dass solche Kunden, die ihre Altersvorsorgeverträge nur über geringe Beiträge abschließen, auch nur in geringem Umfang zur Entlohnung des Vertriebs herangezogen werden. Diese sind aber typischerweise die Kunden mit geringem Einkommen. Sie profitieren gleichsam von den Kunden, die über hohe Beiträge und entsprechende Abschlussprovisionen die Infrastruktur des Vertriebs mitfinanzieren. Dies stellt einen sozialen Ausgleich dar.

Daher ist es auch weiterhin sinnvoll, die Vielfalt der Entlohnungs- und Vertriebsformen zu-

zulassen und das Augenmerk auf Transparenz und Vergleichbarkeit zu legen.

### **Im Verbraucherschutz wurde bereits viel erreicht**

Für den Verbraucherschutz sind Transparenz der Kosten, Verantwortung und Haftung für Fehlberatung sowie Sanktionen bei Missachtung relevant. Mit der erst 2008 in Kraft getretenen, tiefgreifenden VVG-Reform wurde das Vertragsrecht für die gesamte Versicherungswirtschaft auf eine völlig neue und moderne Grundlage gestellt.

Die Informationspflichten für die Anbieter rund um das Produkt sind deutlich gestiegen. Für die Altersvorsorge mit Lebensversicherungen ist besonders wichtig, dass die Informationen sich auch auf die Höhe der Abschlusskosten, Angaben zu sonstigen eingerechneten Kosten, Angaben über die für die Überschussermittlung und Überschussbeteiligung geltenden Berechnungsgrundsätze und Maßstäbe, die Rückkaufswerte und allgemeine Angaben zur Besteuerung der Alterseinkommen erstrecken.

Auch die Qualität von Beratung und Vermittlung wurde entscheidend verbessert. Die Versicherungsvermittlung ist erlaubnispflichtig, und die Erlaubnis setzt voraus, dass der Vermittler zuverlässig ist, in geordneten Vermögensverhältnissen lebt, eine Berufshaftpflichtversicherung nachweist und eine Sachkundeprüfung ablegt beziehungsweise angemessen qualifiziert ist. Überdies werden Versicherungsvermittler in ein zentrales Register eingetragen. Vermittler müssen ihre Kunden anlassbezogen nach ihren Wünschen und Bedürfnissen befragen und entsprechend beraten. Die Beratung ist zu dokumentieren und dem Kunden noch vor Vertragsabschluss auszuhändigen. Da der Vermittler – nun auch gesetzlich verankert – als „Auge und Ohr“ des Versicherungsunternehmens fungiert, muss sich der Versicherer die Kennt-

nisse oder Kenntnismängel des Vermittlers zurechnen lassen; Versicherungsunternehmen haben also einen starken Anreiz, „schwarze Schafe“ auszusortieren.

Eine weitere wichtige Regelung, die dem Schutz vor Übervorteilung dient: Der Versicherungsnehmer kann seine Vertragserklärung innerhalb von 30 Tagen schriftlich widerrufen, wobei der Widerruf keine Begründung enthalten muss. Damit wird dem Kunden eine Bedenkzeit eingeräumt; bei Zweifel am Sinn des Vertragsabschlusses kann er seine Entscheidung revidieren – ohne wirtschaftliche Nachteile. Darüber hinaus wurde die Verteilung der Abschlusskosten auf fünf Jahre festgeschrieben. Zusammen mit den Regelungen zu Mindestrückkaufswerten erhöht auch dies die Revidierbarkeit von Fehlentscheidungen.

Die Versicherungswirtschaft ist daher für die Herausforderungen gut gerüstet; ihr Ordnungsrahmen kann als Vorbild für die Regulierung anderer Finanzdienstleistungen gelten.

### **Lebensversicherer engagieren sich vielfältig**

Die Versicherer engagieren sich in vielfältiger Weise, um das Leitbild des entscheidungsfähigen Verbrauchers mit Leben zu füllen und die Vertrauensbeziehung zu ihren Kunden auch langfristig zu pflegen: Mit der Einführung des Eigenvorsorge-Reports<sup>6</sup> wurde den Versicherungskunden eine Hilfestellung gegeben, um ihre bestehenden Vorsorge-Informationen wie gesetzliche Renteninformationen und Standmitteilungen der privaten und betrieblichen Altersversorgung zusammenzuführen. Dadurch können sie ihren individuellen Vorsorgebedarf ermitteln und ggf. „nachjustieren“. Der Ombudsmann der Versicherungswirtschaft gibt den Kunden ein unbürokratisches Instrument in die Hand, um Meinungsverschiedenheiten mit ihrem Versicherungsunternehmen kostenfrei beizulegen. Das Informationszen-

**Der Gesetzgeber hat in jüngerer Vergangenheit Regelungen für eine bessere und zuverlässigere Kundenberatung gefunden. In ein zentrales Vermittlerregister werden nur diejenigen Vermittler aufgenommen, die bestimmten Mindestanforderungen genügen.**

6 Vgl. <http://www.klipp-und-klar.de/service/rentenrechner/#download>

trum „ZUKUNFT klipp + klar“ bietet anbieterneutrale Information über den Schutz mit Versicherungsprodukten. Ferner engagiert sich die Versicherungswirtschaft in verschiedenen Initiativen, um die finanzielle Bildung in Deutschland zu verbessern. Dieses Engagement wird die Versicherungswirtschaft künftig noch verstärken

Die Versicherungswirtschaft wird zukünftig den Dialog mit Verbraucherschützern, Wissenschaft und Vertretern der Politik intensiv weiterführen. Zur Verbesserung der Vorsorge-

entscheidungen in der Alterssicherung könnte in Deutschland eine säulenübergreifende Renteninformation geschaffen werden, die sich etwa an dem sehr leistungsfähigen dänischen System orientieren könnte. Ein solches Instrument würde die Planung entscheidend verbessern. Gerade in Deutschland, das den Weg des freiwilligen Ausbaus der ergänzenden Altersvorsorge gewählt hat, wäre ein solches System besonders nützlich.

## Fazit

Versicherungen sind ein integraler Bestandteil des modernen Lebens. Die Lebensversicherung besitzt bereits heute eine herausragende Rolle in der Alterssicherung, die künftig noch weiter wachsen wird. Daran ändert auch die Finanzmarktkrise nichts. Im Gegenteil haben sich die Sicherungsmechanismen der Lebensversicherer in der Krise bewährt. Die Stärken der Lebensversicherung liegen vor allem in der Beherrschung von Risiken und den oft lebenslangen Garantien, die sie für ihre Kunden produziert. Diese Garantien finden sich in einer ganzen Palette von Produkten, die die Sicherung bei vorzeitigem Tod, beim Verlust der Arbeitskraft oder einer lebenslang garantierten Rentenzahlung im Alter erlauben. Daher besticht die Lebensversicherung in jedem Ver-

gleich mit Altersvorsorgeprodukten anderer Anbieter mit ganz spezifischen Stärken – sei es mit Blick auf Garantien und Rendite, auf die Kosten oder auf die kalkulierte Leistungsdauer. Nach der tiefgreifenden Reform des Versicherungsvertragsrechts, die erst seit 2008 in Kraft trat, verfügt die Lebensversicherung zudem über einen beispielgebenden Ordnungsrahmen. Dies gilt auch für Transparenz und Beratungsqualität. Zudem engagieren sich die Lebensversicherer auf vielfältige Weise, um das Ziel des mündigen Verbrauchers in der Altersvorsorge in die Praxis umzusetzen. Künftig werden sie dabei noch weitergehen.

## Anhang: Produkte zur Alterssicherung

### Risikolebensversicherung

Mit einer Risikolebensversicherung kann das Todesfallrisiko für wenig Geld finanziell abgesichert werden. Sollte dem Versicherungsnehmer etwas zustoßen, wird die bei Vertragsabschluss vereinbarte Summe an die Hinterbliebenen ausgezahlt. Selbst dann, wenn der Versicherte bereits nach Zahlung des ersten Beitrags stirbt. Dieser Schutz ist besonders wichtig, weil die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung an Hinterbliebene im Laufe vieler Reformen reduziert wurden, bspw. indem die Anrechnung eigener Einkommen ausgeweitet wurde.

### Berufsunfähigkeitsversicherungen

Die Berufsunfähigkeitsversicherung bietet Schutz vor der finanziellen Katastrophe, wenn der Versicherte seinen Beruf nicht mehr ausüben kann. In diesem Falle wird eine monatliche Rente während der Dauer der Berufsunfähigkeit, längstens bis zum vereinbarten Vertragsablauf gezahlt. Die Tarife einiger Anbieter sehen sogar lebenslange Rentenleistungen vor. Häufig wird die volle vereinbarte Rente bereits ab einer Berufsunfähigkeit von 50 Prozent gewährt. Wird die Berufsunfähigkeitsversicherung als Zusatzversicherung, wird also der Schutz zusätzlich entweder zu einer Risikolebensversicherung, einer Kapitallebensversicherung oder einer Rentenversicherung abgeschlossen, befreit sie den Versicherten bei Berufsunfähigkeit von der weiteren Zahlung der Beiträge für die Hauptversicherung und für die Zusatzversicherung. Häufig wird jedoch zusätzlich noch eine Berufsunfähigkeitsrente vereinbart.

### Rentenversicherung

Mit einer privaten Rentenversicherung wird der Lebensstandard im Rentenalter gesichert.

Der Abschluss einer privaten Rentenversicherung ist sehr einfach und für jeden möglich, weil eine Gesundheitsprüfung nicht erforderlich ist. Es gibt verschiedene Formen der privaten Rentenversicherung. Die klassische Form ist die Rentenversicherung mit aufgeschobener Rentenzahlung. Hier wird Kapital mit laufenden Beitragszahlungen angespart und anschließend ab einem vertraglich vereinbarten Zeitpunkt in monatlichen i. d. R. lebenslangen Renten ausgezahlt. Der Versicherte hat die Wahl, ob er die Beiträge monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich zahlen möchte.

Zusätzlich hat der „Privat-Rentner“ ein sogenanntes Kapitalwahlrecht. Zum Ablauf des Versicherungsvertrages kann er wählen, ob er lieber eine lebenslange Rente beziehen oder einmalig einen hohen Geldbetrag ausgezahlt bekommen möchte. Die Kapitalabfindung muss bis spätestens drei Monate vor dem vereinbarten Rentenbeginn beantragt werden.

Rentenversicherungen müssen nicht laufend mit Beiträgen gespeist werden; sie können auch gegen einen – typischerweise größeren – Einmalbeitrag abgeschlossen werden. Aus dieser Form der Rentenversicherung erhält der Versicherte nach Zahlung des Einmalbeitrags frühestens zu Beginn des nächsten Monats lebenslange Rentenleistungen. Besonders geeignet ist diese Rentenform beispielsweise für die Verwendung der Ablaufleistung aus einer fällig werdenden Kapitallebensversicherung. Interessant ist diese Versicherung also für ältere Menschen und Rentner, die über einen größeren Geldbetrag verfügen und diese Summe für eine zusätzliche Rente bis ans Lebensende nutzen möchten.

### Kapitallebensversicherung

Die Kapitallebensversicherung verbindet die Vorteile der Risikolebensversicherung mit zusätzlicher Altersvorsorge. Der Versicherte kann mit dieser Vertragsvariante also seine Angehörigen absichern und gleichzeitig für einen sorgenfreien Ruhestand vorsorgen. Die Kapitallebensversicherung eignet sich vor allem für alle diejenigen, die neben der Hinterbliebenenvorsorge Wert auf eine sichere Altersvorsorge mit stabiler Rendite legen. Die Versicherungswirtschaft bietet den Versicherten eine garantierte Alterskapitalleistung und sagt, vereinfacht dargestellt, eine garantierte Verzinsung des aufgebauten Kapitals von derzeit 2,25 Prozent zu, und zwar für die gesamte Laufzeit des Versicherungsvertrages. Hinzu kommt eine Überschussbeteiligung. Für den Versicherten bedeutet diese Garantie zusätzliche Sicherheit, denn sein Versicherer nimmt ihm das Kapitalmarktrisiko weitgehend ab.

### Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung

Die fondsgebundene Lebensversicherung unterscheidet sich von den klassischen Produkten durch die Kapitalanlage und damit das Rendite-Risikoprofil. Es gibt sie als Rentenversicherung oder als kapitalbildende Lebensversicherung. Der in dem Versicherungsbeitrag enthaltene Sparanteil wird direkt in einem oder mehreren Investmentfonds - so genannten Sondervermögen - angelegt. Diese Sondervermögen werden von Kapitalanlagegesellschaften verwaltet und in einem gesonderten Anlagestock der Versicherungsunternehmen geführt. Investmentfonds investieren in unterschiedliche Wertpapiere und Anlageformen wie beispielsweise Aktien, Rentenpapiere oder Immobilien.

Der Versicherte hat die Möglichkeit, die Verteilung der zukünftigen Sparanteile auf die verschiedenen Fonds zu ändern („shiften“), oder aber die bereits angelegten Sparanteile auf die

Fonds neu zu verteilen („switchen“). Wie hoch die spätere Auszahlung aus der Versicherung sein wird, hängt von der Wertentwicklung der ausgewählten Investmentfonds ab. Je nach Fondsauswahl können fondsgebundene Lebensversicherungen sehr unterschiedliche Rendite-Risiko-Profile aufweisen – von schwankungsarmen Garantiefonds bis hin zu reinen Aktienanlagen.

Beim Tod der versicherten Person wird die bei Vertragsabschluss vereinbarte garantierte Todesfallleistung ausgezahlt. Wenn der Wert der gutgeschriebenen Fondsanteile zu diesem Zeitpunkt größer ist als die garantierte Todesfallleistung, wird in der Regel dieser Wert ausgezahlt.

Wer das Vertragsende seiner Versicherung erlebt, erhält den Wert der gutgeschriebenen Fondsanteile. Bei zahlreichen Versicherungsgesellschaften kann aber bereits bei Vertragsabschluss die Auszahlung einer der Höhe nach garantierten Rente vereinbart werden.

Bis zum Beginn der Rentenzahlung ist die fondsgebundene Rentenversicherung unmittelbar an der Wertentwicklung des oder der Investmentfonds beteiligt. Weil die Wertentwicklung der Fonds nicht vorhersehbar ist, kann eine bestimmte Rentenhöhe nicht garantiert werden. Bei guter Wertentwicklung des/der gewählten Fonds winken hohe Gewinnchancen. Allerdings müssen auch Verlustmöglichkeiten einkalkuliert werden.

Ist der Ablaufzeitpunkt des Vertrages einmal erreicht, zahlt der Versicherer eine monatliche Rente aus, deren Höhe dann lebenslang garantiert ist. In der Regel kommen noch Überschussanteile, die in der Rentenbezugszeit entstehen, hinzu. Für ab 01.07.2010 abgeschlossene Verträge wird das Sicherungsniveau bei fondsgebundenen Verträgen für den Kunden zusätzlich verbessert. Voraussetzung

für die steuerliche Förderung fondsgebundener Rentenversicherungen muss ein konkret bezifferter garantierter Rentenfaktor sein, mit dem die Höhe der garantierten Leibrente errechnet wird.

### **Mischformen zwischen klassischen und fondsgebundenen Versicherungen**

In den letzten Jahren haben Lebensversicherer auch Mischformen zwischen fondsgebundenen und klassischen Versicherungen entwickelt, die sowohl als Kapital- als auch als Rentenversicherungen angeboten werden können. Dabei werden unterschiedliche „Töpfe“ für den Aufbau des Vorsorgekapitals genutzt. In einfachen Varianten wird nur der Sparanteil der Beiträge geteilt und dem klassischen Deckungsstock bzw. den ausgewählten Fonds zugeführt. In anderen Varianten werden – je nach Entwicklung der Kapitalmärkte – auch Vermögensumschichtungen zwischen dem klassischen Deckungsstock und den Fonds vorgenommen; man spricht dann auch von „dynamischen Hybridprodukten“. Diese Produkte besitzen demnach ein Rendite-Risiko-Profil, das zwischen den bekannten Formen der klassischen und der fondsgebundenen Versicherungen angesiedelt ist.





**Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.**

Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin  
Postfach 08 02 64, 10002 Berlin

Tel. 030 / 20 20 - 50 00, Fax 030 / 20 20 - 60 00  
berlin@gdv.de, [www.gdv.de](http://www.gdv.de)