

## Bericht vom Versicherungswissenschaftliche Fachgespräch am 12. Juni 2006

Nicht weniger als 140 Teilnehmer hatten sich zum 4. Versicherungswissenschaftlichen Fachgespräch des Vereins zur Förderung der Versicherungswissenschaft an den Berliner Universitäten in der Heilig-Geist-Kapelle der Humboldt-Universität zu Berlin angemeldet.

Kein Wunder, hatte sich doch der Vorstandsvorsitzende der Allianz Lebensversicherung AG, Herr Dr. Maximilian Zimmerer, angesagt, über das Thema „**VVG-Reform und Produktentwicklung in der Lebensversicherung**“ zu referieren. Er zeigte zunächst die Vorteile der kollektiven kapitalgedeckten Altersvorsorge auf, ging dann auf die Eckpunkte der VVG-Reform und ihre Auswirkungen ein und verglich alternative Garantiekonzepte in der Lebensversicherung.

Wenn die Lebensversicherung die Bedeutung behalten solle, die sie gegenwärtig als Vorsorgeinstrument habe, dürfe man sie gegenüber Alternativprodukten nicht benachteiligen. Die Branche sei durchaus bereit, so Dr. Zimmerer, für mehr Transparenz zu sorgen und Produkte für unterschiedliche Ziele der Verbraucher zu entwickeln. Das habe auch der GDV deutlich ausgedrückt. Die Unsicherheit darüber, ob die vereinbarte Rente bis zum 85. Lebensjahr oder bis zum 95. benötigt werde, könne man aber dem Versicherungskunden nicht abnehmen, ohne im Vergleich zu reinen Anlageprodukten auf Rendite zu verzichten. Die vorgetragenen Rechenbeispiele verdeutlichten die Zusammenhänge.

Der Wegfall des Puffers „stille Reserven“ zwänge die Versicherer, in kürzere Laufzeiten und weniger volatile Anlagen zu investieren. Selbst und gerade die sichere Anlage in festverzinsliche Papiere berge, wenn zwischenzeitliche Kursschwankungen weitergegeben werden müssten, ein hohes Verlustrisiko. Ein Zinsanstieg um 0,5%-Punkte entspräche für viele Versicherer einem Kursanstieg von 25% bei Aktien. Damit verlöre die LV den gegenüber der Direktanlage durch den Kunden erheblichen Vorteil des langen Anlagehorizonts, der einen erheblichen Teil der Gesamtverzinsung ausmache.

Der GDV-Vorschlag, die Versicherungsnehmer regelmäßig in Form eines „Schattenkontos“ über den jeweiligen Stand der Guthaben zu informieren führe zu erhöhtem Erklärungsbedarf, wenn die in Aussicht gestellten Werte reduziert werden müssten, sei aber realisierbar.

Fazit: Sicherheit hat ihren Preis.

Herr Dipl.-Kfm. Ernst-Georg Hennig, Leiter des Bereichs „Betriebliche Altersversorgung“ bei der Funk-Gruppe, setzte mit seinem Co-Referent zum Thema „**Fordert der Markt überhaupt etwas vom Gesetzgeber? – Gedanken eines Mittlers zwischen Angebot und Nachfrage**“ einen interessanten Kontrapunkt.

Schon die Fragestellung sollte provozieren. Hennigs These: Der Verbraucher weiß nicht, dass und warum das VVG geändert werden soll, kennt es ebenso wenig wie die Urteile zur Lebensversicherung und hat weiterhin Vertrauen in die Attraktivität der LV. Der Markt fordere nichts.

Was der Markt brauche, seien einfache, kostengünstige Produkte, verlässliche Regelungen und Förderungen, Sicherheit eines angemessenen Interessenausgleichs und fachkundige Beratung. Daran hätten sich Versicherer, Gesetzgeber, Aufsichtsbehörde und Vermittler zu orientieren. Dafür solle der Markt verstehen, dass gute Beratung etwas koste und kein Vermittler 25 Jahre auf seine Vergütung warten könne.

An einigen Beispielen illustrierte Hennig seine Behauptungen und Forderungen anschaulich.

Es schloss sich eine lebhafte Diskussion an, bei der besonders über Fragen der Abschlusskosten, Provisionsabgabe und unterschiedliche Vorstellungen zur Überschussbeteiligung munter gestritten wurde.

Zum Abschluss bedankte sich Herr Prof. Dr. Helmut Gründl im Namen des Fördervereins und des versicherungswissenschaftlichen Netzwerks Berlin ([www.versnetz.de](http://www.versnetz.de)) bei den Referenten sowie dem engagierten Publikum. Viele Teilnehmer folgten der Aufforderung, die Gespräche in einer anschließenden informellen Runde fortzusetzen.

Das nächste Fachgespräch soll im September 2006 stattfinden.