

## **Bericht von der Sonderveranstaltung „Steht die Lebensversicherung vor dem ´Aus´?“**

Über 120 Teilnehmer hatten sich für unsere aktuelle Sonderveranstaltung am 25. August 2021 angemeldet. Unter Beachtung der geltenden Abstands- und Hygieneregeln fand die Veranstaltung in Präsenz statt. 100 Personen fanden in dem über 700 m<sup>2</sup> großen Saal sicher Platz. Die Vorstandsvorsitzende unseres Vereins **Antje Mündörfer** begrüßte die Gäste und Diskutanten zu unserem ersten Live-Event seit der Öffentlichen Veranstaltung im November 2019. Sie dankte der IDEAL und dem Berliner Kongressfonds, die das Event großzügig fördern. Mit den besten Wünschen für eine interessante Veranstaltung übergab die Vorsitzende das Wort an **Prof. Dr. Fred Wagner** von der Universität Leipzig, der den Moderator des Abends, **Philipp Krohn** von der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (FAZ) bis zu dessen Erscheinen vertrat.

**Prof. Wagner** stellte sich und die weiteren Diskutanten vor und führte ins Thema ein. Er beschrieb die gegensätzlichen Positionen zu Solvenzkenzahlen der Lebensversicherer und die Studie. Er fragte Dr. Carsten Zielke: Steht die Lebensversicherung unrettbar vor dem „Aus“?

**Dr. Carsten Zielke**, Geschäftsführer der Zielke-Consult GmbH und Autor der umstrittenen Studie antwortete, die Lebensversicherung habe eine Zukunft, aber sie müsse sich ändern. Die Versicherer könnten mit der Assetklasse „Aktien“ nicht umgehen. Die Branche habe eine „künstliche Risiko-Aversion“ und eine übertriebene Angst vor Abschreibungen entwickelt. In den USA seien dagegen Aktien eine wichtige Säule der Altersvorsorge. Die Stärke unserer Versicherer liege in ihrer Nachhaltigkeit. Sie seien sehr zuverlässig. Nach dem Aktien-Crash würden sich jedoch vermehrt Probleme in Solvency II zeigen.

Prof. Wagner richtete an **Axel Kleinlein**, Vorstandsvorsitzender des „Bund der Versicherten“, die Frage, ob er eine zu niedrige Aktienquote der Lebensversicherer kritisiere.

Kleinlein verneinte das. Er räumte ein, die Lebensversicherung habe ihre Daseinsberechtigung bei der Absicherung biometrischer Risiken. Berufsunfähigkeits- und Risikoversicherungen seien oft gute und wichtige Produkte. Als Altersvorsorge jedoch sei die Lebensversicherung – wie er schon vor 39 Jahren gesagt habe – „legaler Betrug“. Die Überschussbeteiligung sei ungerecht und unseriös. Sein Verein bewerte die Ergebnisse der Studie von Zielke und komme zu dem Schluss, dass die Versicherer zur Finanzierung der Zinszusatzreserve den Kunden „in die Tasche griffen“.

Wagner wandte sich an **Götz Treber**, Leiter Kompetenzzentrum Unternehmenssteuerung und Regulierung beim GDV und fragte ihn, was er auf die Vorwürfe „Intransparenz“ und „legaler Betrug“ bei Solvenz- und Rentenkalkulation zu erwidern habe.

Treber forderte dazu auf, die veröffentlichten Zahlen zu betrachten. 2016 beim Start von Solvency II habe der GDV die Solvenz der Lebensversicherer dargestellt. Ende 2020 habe die Zinslage als Missstand bezeichnet werden müssen. Trotzdem seien die Solvenzzahlen besser als 2016. Das zeige deutlich, dass die Branche erfolgreich Maßnahmen ergriffen habe. Solvency II sei nur ein Abbild der Realität, nicht der Treiber von Veränderungen.

Die nächste Frage richtete Wagner an **Rainer M. Jacobus**, den Vorstandsvorsitzenden der IDEAL Versicherungsgruppe. Er wollte wissen, was ein Versicherungsvorstand auf den Vorwurf einer zu niedrigen Aktienquote und mangelnde Sicherheit der Kundengelder erwidere.

Jacobus sagte, er habe den Untergang der Mannheimer, der wesentlich durch eine zu hohe Aktienquote ausgelöst worden sei, hautnah miterlebt. Viele Lebensversicherer hätten gern mehr Aktien ins Portfolio genommen, aber das sei nicht finanzierbar gewesen. In den USA gebe es weniger Beschränkungen, weshalb solche Vergleiche nicht zielführend seien. Zu „legalem Betrug“ berichtete Jacobus, alle Beschwerden über

Ablaufleistungen der IDEAL gingen über seinen Tisch. In diesem Jahr habe es noch nicht eine gegeben. Aktuell liefen vielfach Verträge mit 4% Rechnungszins ab. Im Rückblick seien die Kunden sehr zufrieden mit den erzielten Renditen bei sehr hoher Sicherheit. Vermeintliche Probleme beruhten teilweise auf der enormen Zinssensibilität von Solvency II. Minimale Zinsänderungen würden zu extremen Schwankungen der ermittelten Solvenzquoten führen. Das zeichne ein verzerrtes Bild der Lebensversicherung.

**Moderator Krohn**, bei der FAZ für Versicherungen, Altersvorsorge zuständig, übernahm die Diskussionsleitung mit einem Eingangsstatement. In Bezug auf Riester und Solvency II schienen die Lebensversicherer orientierungslos zu sein. Sie hätten zunächst versucht, das Garantiemodell zu retten, sich dann aber überwiegend schnell davon verabschiedet zugunsten alternativer Modelle mit Teilgarantien oder ohne Garantien. Treiber seien nicht nur die niedrigen Zinsen sondern auch der demografische Wandel. Das LVRG habe einige Korrekturen vorgenommen. Die Kritik der Politik an Provisionen hänge auch mit den niedrigen Zinsen zusammen. Es zeige sich, dass Riester angesichts der Kosten nicht mehr funktioniere. Einige Parteien tendierten deshalb zu Aktienorientierung und entfernten sich damit vom Gedanken des kollektiven Sparens.

Wagner erwiderte, die Lebensversicherung gehe nicht vom kollektiven Sparen weg. Auch auf Aktienbasis könne ein Sparprozess kollektiv organisiert sein. Für die niedrigen Zinsen sei nicht der Markt verantwortlich, sondern die EZB. Die Versicherer hielten trotz dieses schwierigen Umfelds ihre Versprechen ein und generierten weiterhin Überschüsse von durchschnittlich mehr als 2%.

Zielke sagte, die Versicherer verwalteten eine riesige Menge von Assets, nicht nur als Fremdkapital, sondern auch in Form von Eigenkapital. Ihre Anlagen seien dafür nicht ausreichend diversifiziert. Die Staaten seien dabei, sich zu entschulden. Das gehe nur über Beteiligungen an Produktivkapital. Daran sollten sich auch die Versicherungsunternehmen orientieren. Erschwert werde das durch eine Rechnungslegung, die nicht mehr in die Zeit passe. Heutzutage seien auch Versicherungsverträge mit gleichbleibenden oder stetig steigenden Monatsbeiträgen nicht mehr zeitgemäß.

Die nächste Frage ging an Götz Treber: Aktiv- und Passivseite der Bilanz müssen „matchen“. Riester krankt an den extrem langen (rechnerischen) Laufzeiten. Passt das zum Anlageverhalten der Versicherer?

Treber sagte, nicht nur Riester-Verträge hätten lange Laufzeiten. Man müsse alle Cash-Flows berücksichtigen und sich dann entscheiden, ob man schwerpunktmäßig auf viele Aktien oder viele Realwerte setze. Ein ausreichender „Puffer“ für Investitionen müsse aber liquide bleiben. Bezüglich der Volatilitätsanpassung unterschieden sich Banken und Versicherungen wesentlich. Versicherer könnten auch in illiquide Titel investieren. Das könne man sicherlich noch effizienter tun. Damit die Versicherungswirtschaft ihren Beitrag zu Ausbau und Erneuerung von Infrastruktur und Stärkung der Realwirtschaft leisten könne, müssten Anlagen in Realwerten gefördert werden, statt sie durch übertriebene Kapitalanforderungen zu erschweren.

Kleinlein warf ein, man müsse Solvency II anpassen. Wegen der langen kalkulierten Laufzeiten müsse man weg vom Verrentungszwang. Viele Kunden wollten flexible Produkte und sich nicht lebenslänglich binden. Aus Unzufriedenheit würden viele vorzeitig kündigen. Flexible Produkte würden dynamischere Kapitalanlage erlauben. Überschüsse gehörten den Kunden und dürften nicht als Solvenzmittel verwendet werden. Dieser „Deutsche Fehler“ mache nun auch in Frankreich Schule. Als Folge würden Kunden hier wie dort zu wenig erhalten.

Krohn gab zu bedenken, dass Versprechen für einen langen Zeitraum auch passende Kapitalanlagen erforderten und Treber ergänzte, die Solvenzmittel blieben ja dem Versichertenkollektiv erhalten. Schon bei Solvency I seien sie als Eigenmittel qualifiziert worden.

Wagner betonte die Rolle der Lebensversicherung. Der hohe Altenquotient im Land steige weiter. Die Lebensversicherung biete in dieser Situation eine sichere Lösung für eine lebenslange Versorgung. Eine Rentenversicherung sei ein Sicherheitsfaktor und kein Renditeprodukt. Eine höhere Aktienquote wäre wohl sinnvoll. Nach HGB entstehe aber schnell Abschreibungsbedarf. Das habe der Mannheimer den Garaus gemacht. Sie sei nicht wirklich unterkapitalisiert gewesen und wäre – hätte man sie nicht zur Aufgabe gezwungen – heute „stinkreich“.

Jacobus wurde gefragt, ob er weiterhin Verfechter des „alten“ Garantiemodells sei. Er sagte, die IDEAL biete eine der höchsten Verzinsungen am Markt. Das Kapitalanlagerisiko auf den Kunden zu übertragen, bringe die Branche um eine großartige Chance. Natürlich müsse man sich Garantien dauerhaft leisten können. Eine hohe Immobilienquote trage dazu bei, weil Menschen auch in Krisenzeiten wohnen und Miete zahlen würden. Staatsanleihen und Aktien unterlägen da ganz anderen Risiken und Schwankungen. Langfristige laufende Erträge würden gut mit langlaufenden Zusagen korrespondieren.

Kleinlein brachte einen weiteren Aspekt ein. Er sagte, die Diskussion über Garantien bei Riester-Verträgen laufe noch. Zusätzlich verunsichere Verbraucher, dass Bestände verkauft würden. Kunden fühlten sich dadurch zur Ware degradiert und fürchteten um die Erfüllbarkeit ihrer Verträge.

Jacobus resümierte zu Riester, schon bei dessen Einführung habe er die Komplexität kritisiert. Komplexität fresse Rendite und erhöhe die Kosten. Das Zulagensystem sei extrem unübersichtlich.

Wagner stellte fest, „Run-Off“ werde als Skandal bezeichnet. Eine aktuelle Studie zeige aber, dass die Versicherungsnehmer nicht systematisch benachteiligt würden. Es gebe keine Auffälligkeiten in Bezug auf Überschussbeteiligung und keine Unruhe in den Beständen. Die Kostenquoten seien teilweise höher, was möglicherweise unterschiedlichen IT-Systemen geschuldet sein könnte.

Es wurde erörtert, ob eine staatlich organisierte Rentenversicherung auf Basis von Aktien von vornherein „besser“ sei als Wettbewerbsprodukte. Man müsse sich auch fragen, ob der Staat nicht durch seine Anlageentscheidungen Einfluss auf die Aktienkurse und damit auf den Wettbewerb nehme.

Kleinlein fragte dazu, warum der Staat viel schlechter sein müsse. Schweden etwa habe ein Obligatorium. Wenn die Riesterrente obligatorisch wäre, würde sie erfolgreicher sein. Finanzprodukte müssten kostengünstig sein. Er finde auch 1% des Kapitals p. a. (PEP) unter den aktuellen Verhältnissen zu hoch.

Krohn fragte in die Runde, wie man dem tatsächlichen oder gefühlten Kostendruck begegnen könne.

Zielke erwiderte, man könne den Vertrieb nur komplett automatisieren oder man habe das Kostenproblem. Verträge mit Renten unter 50 Euro monatlich würden wenig nutzen, aber unverhältnismäßig hohe Kosten verursachen. Solche Riesterverträge sollten rasch mit Einmalzahlungen abgefunden werden. In anderen Ländern zwingt man niemand in lebenslänglich laufende Verträge. Für den unwahrscheinlichen Fall, älter als 92 Jahre zu werden, zahle man rund 30% der Rendite. Treber widersprach dem. Das Langlebkeitsrisiko koste weniger als 5%. Es gebe zurecht verschiedene Vertriebswege, die miteinander konkurrieren sollten. Er verstehe auch „Verrrentungszwang“ nicht, weil es außerhalb von Riester Rentenoptionen gebe. Der Kunde könne also wählen, ob er die lebenslange Sicherheit oder eine einmalige Auszahlung bevorzuge.

Jacobus ergänzte, bei konventionellen Verträgen würden die „Abschlusskosten“ zu erheblichen Teilen aus Kosten der Risikoprüfung bestehen. Es werde oft der falsche Eindruck vermittelt, es handele sich bei den rund 7,5 Mrd. Euro Abschlusskosten ausschließlich um Vergütungen für die Vertriebe. Er beanstandete auch eine zu hohe Vermittlerdichte in Deutschland. Dadurch werde das vorhandene Volumen zu sehr segmentiert.

Die beiden grundlegenden Positionen zeigten sich in der Bewertung, ob die Lebensversicherer in erster Linie auf eine möglichst hohe Rendite zielen sollten, oder ihren Kunden eine umfassende, stabile Absicherung gegen biometrische Risiken wie Tod und Langlebigkeit bieten sollen. Es könnte rückblickend ein Fehler gewesen sein, dass sich die Branche angesichts der oft hohen Verzinsungen mit Slogans wie „Sicherheit mit Dividende“ selbst auf dieses Spielfeld begeben habe. Man dürfe nicht vergessen, dass auch die Riesterrente konzipiert worden sei, um Lücken der gesetzlichen Rentenversicherung zu kompensieren. Eine größere Verbreitung, eventuell durch ein Obligatorium, einfachere Regeln und eine automatisierte und verständliche Abwicklung der Zulagen könnten uns diesem Ziel näher bringen.

Der „Nahles-Rente“ mit einer reinen Beitragszusage wurden aktuell geringe Chancen eingeräumt, weil viele Gewerkschaften Modellen ohne Garantien ablehnend gegenüberstünden.

Treber fasste zusammen, die Lebensversicherung stehe nicht vor dem „Aus“, die Solvenz der Lebensversicherer sei insgesamt ausgezeichnet, das Produktangebot ebenfalls. Der GDV trete auf breiter Front für Transparenz ein und liefere Pressebeiträge, nehme an Podiumsdiskussionen wie dieser teil und sei auch in sozialen Medien aktiv. Er halte die Lebensversicherung auch in Zukunft für eine wichtige Säule der Altersvorsorge.

Zum Abschluss der Diskussion schnitt Krohn noch das Thema „Nachhaltigkeit“ an und fragte, wie Versicherer mit den Zielen zu ESG umgehen würden. Jeder Podiumsteilnehmer gab dazu ein kurzes Statement ab und schon dabei wurde deutlich, dass es sich um ein wichtiges und vielschichtiges Thema handelt.

Antje Mündörfer dankte den Zuhörern für das Interesse und den Referenten, dem Moderator, den Helfern und der Technik für ihre Beiträge zum Erfolg der Veranstaltung. Sie kündigte bereits unser 47. Versicherungswissenschaftliches Fachgespräch an, das sich am 09.09.2021 mit „Nachhaltigkeit im Versicherungswesen“ befassen wird und schloss die Veranstaltung. Anschließend hatten die Teilnehmer Gelegenheit, bei einem Imbiss Erfahrungen, Ansichten und Meinungen auszutauschen.

Berlin, den 15.09.2021

Dietmar Neuleuf