

51. Fachgespräch des Vereins zur Förderung der Versicherungswissenschaft zu Berlin e.V.

Inflation – Risiko oder Chance für die Lebensversicherung?

Am 21.03.2023 fand in den Räumen der Funkgruppe das 51. Fachgespräch des Vereins zur Förderung der Versicherungswissenschaft in Berlin e.V. zum Thema „Inflation – Risiko oder Chance für die Lebensversicherung?“ statt. Die Veranstaltung war mit 140 Teilnehmer*innen hervorragend besucht.

Das Thema war hoch aktuell, weil die Inflationsrate im März 2023 in Deutschland und Europa als Folge des Ukrainekriegs immer noch über 8% lag. Um die Herausforderungen und Fragestellungen aus Sicht der Lebensversicherungen zu verstehen, stellte zunächst einmal der Volkswirt **Dr. Beerenberg-Gossler** (GDV) das (volks-) wirtschaftliche Umfeld dar. Dabei zeigte er, dass die derzeitige Inflationsentwicklung ganz erheblich angebotsseitig geprägt ist. Die Ursache ist der Ukrainekrieg und die daraus resultierenden Knappheiten auf den Märkten für Erdgas, Öl und Steinkohle. Als Folge der Inflation sind die Zentralbankzinsen deutlich gestiegen. Daraus resultiert ein Ansteigen der Anleiherenditen bei zugleich schwächeren Immobilienpreisen. Für die Wirtschaftspolitik folgt daraus ein Dilemma. Entweder man nimmt eine Lohn-Preis-Spirale in Kauf oder aber akzeptiert eine Nachfrageschwäche, weil die Bürger*innen als Folge der Inflation einen Reallohnverlust hinnehmen müssen und infolgedessen entweder weniger sparen oder weniger konsumieren können. Insgesamt, so die Schlussfolgerung des Ökonomen, resultiert daraus eine relativ schlechte Stimmung in der Versicherungsbranche. Menschen, die weniger Geld haben, tendieren dahin, im Bereich der Zukunftsabsicherung (Geldanlage/Altersvorsorge) zunächst einmal Zurückhaltung zu üben.

Dem hat ~~die CEO der Ideal-Versicherung~~ **Antje Mündörfer** (Mitglied des Vorstandes der IDEAL-Versicherungsgruppe) im Grundsatz zugestimmt. Das Umfeld für die Lebensversicherer hat sich in 2022 infolge der Inflation grundlegend verändert. Die stillen Reserven wurden zu stillen Lasten im Bereich festverzinslicher Wertpapiere. Allerdings erlaubt § 341b HGB eine langfristige Bilanzierung von Anleihen, sodass ein unmittelbares Abschreibungsrisiko für die Versicherer nicht besteht. Die Partizipation am höheren Zinsniveau ist allerdings nur mit „frischem Geld“ oder ablaufenden Papieren möglich. Da die extreme Inflation derzeit keine positive Realverzinsung zulässt, besteht die Gefahr des Einbruchs des Neugeschäfts bei Einmalbeiträgen und es besteht eine Gefahr des Rückkaufs, insbesondere bei hohen Einmalbeiträgen.

Auch der Wettbewerb zu den Banken nimmt infolge der Inflation deutlich zu.

Positiv, so Mündörfer, wirke die mögliche bereits im vergangenen Jahr eingesetzte Auflösung der Zinszusatzreserve. Der Referenzzins nach der heute geltenden Korridor-Methode liege auch in den kommenden Jahren konstant bei 1,57% und wird bei unverändertem Zinsniveau ab 2026 ansteigen. Das positive Zinsumfeld werde sich erst verzögert in der Überschussbeteiligung widerspiegeln. ~~Da im Jahre 2022 kein Versicherer die laufende~~

~~Verzinsung an hob, senkte umgekehrt in 2023 auch kein Unternehmen die Verzinsung.~~ Dennoch wurde in 2023 Erstmals seit 15 Jahren steige die laufende Verzinsung marktweit zum Vorjahr erhöht. ~~Davon bedeutet zugleich einen deutlichen Anstieg der Verzinsung haben insbesondere bei Einmalbeiträgen Versicherungen profitiert.~~

Für Mündörfer folgen daraus letztlich (gute) Aussichten für die Lebensversicherung. Der gestiegene Zins und die ausfinanzierte Zinszusatzreserve verbessern deutlich die langfristigen Perspektiven. Eine perspektivische Erhöhung des Höchstrechnungszinses führe zu sinkenden Prämien und zwar gerade auch im Bereich der biometrischen Produkte.

In diese eher positive Zukunftsprognose stimmte auch **Herr Dr. Markus Dimmer**, Funkgruppe, ein. Sein Blick war vor allem auf die Versicherer und die bAV-Tarife gerichtet. Er betonte, warum die Lebensversicherung gerade für die Arbeitnehmer*innen unverzichtbar ist. Nur die Versicherer können das gewünschte Niveau an Sicherheit bieten. Garantieverprechen sind nach wie vor für viele Kunden wichtig. Die versprochene lebenslange Rente ist ein Alleinstellungsmerkmal der Lebensversicherer und die Absicherung von Biometrierisiken ist nur den Versicherern möglich.

Hinzu kommt die Perspektive der Arbeitgeber, die die bAV zwingend benötigen, um ein attraktives Umfeld mit Blick auf den Fachkräftemangel zu schaffen. Besonders wichtig sind arbeitsrechtliche Grundkonzeptionen, die die Arbeitnehmer*innen in die bAV zunächst einmal integrieren und ihnen – wie seit Langem im amerikanischen Recht üblich – ein Opting-Out offerieren. Auf diese Weise können die Durchsetzungsquoten in der bAV deutlich gesteigert werden. So gesehen führt der Fachkräftemangel auf der einen Seite und der Zinsanstieg auf der anderen Seite zu einer höheren Attraktivität der Lebensversicherung, insbesondere als Absicherungsform in der betrieblichen Altersvorsorge.

Grundlegend wichtig ist gute und umfangreiche Beratung und der Fokus auf Effizienz und Flexibilität der Produkte (Stichwort: Digitalisierung).

Hiervon ausgehend entwickelte sich die Diskussion mit dem Publikum ~~auf hohem und durchaus komplexem Niveau~~ auf hohem und durchaus komplexem Niveau. Es ging im Kern um die Entwicklung der Zinszusatzreserve, die in den Zeiten niedriger oder negativer Zinsen geschaffen wurde, um einen Zinspuffer für die Garantieverzinsung der Kunden zur Verfügung zu stellen. In den vergangenen Jahren wurden branchenweit jährlich zweistellige Milliardenbeträge durch die Lebensversicherer zurückgestellt. Zum Jahresende 2021 betrug die Zinszusatzreserve ca. 96 Milliarden Euro – im Jahre 2022 begann sie erstmals zu sinken. Das wird sich in den nächsten Jahren fortsetzen, weil die Zinsen für Anleihen steigen. Wie schnell die Zinszusatzreserve in Zukunft verringert werden wird, hängt dabei im Wesentlichen vom Zinsniveau am Kapitalmarkt, von der Höhe der garantierten Versicherungsleistungen und der Restlaufzeit des für die Zinszusatzreserve relevanten Bestandes ab. Einigkeit herrschte darüber, dass die Lebensversicherer jedenfalls dann keine Zinszusatzreserven mehr aufbauen und vorhalten müssten, wenn der Referenzzins auf dem aktuellen Niveau bliebe. Wenn und soweit ein Lebensversicherer seine Zinszusatzreserve verringern kann, fließt das frei werdende Kapital an die Kund*innen – dabei wird das Kapital zur Finanzierung der Garantien benutzt. Lebensversicherer können die zukünftigen Erträge stärken, indem sie fest verzinsliche Wertpapiere mit niedrigem Zins verkaufen und den Erlös ~~in neue, attraktiver~~

~~verzinsten Wertpapieren~~ in neue, attraktive verzinsten Wertpapiere oder andere Kapitalanlagen investieren. Letztlich, und das ist die Quintessenz der Überlegungen, die Antje Mündörfer entwickelt hat, ist der aktuelle Zinsanstieg und der damit eingeläutete Ausstieg aus dem Negativzinsumfeld eher eine gute Nachricht für die Lebensversicherung. Offen und streitig blieb in der Diskussion, ob die Bildung der Zinszusatzreserve ökonomisch rational erfolgte. Diskutiert wurde schließlich die Frage, ob die Flexibilität für die Kund*innen erhöht werden sollte, so wie es etwa in UK schon heute möglich ist. In UK erlaubt der Gesetzgeber den Kund*innen an die Stelle der jährlichen Kündbarkeit von Verträgen eine längere Festlaufzeit zu setzen. Die Verträge können in UK zwar ruhend gestellt werden (so auch in Deutschland) aber sie sind, wenn dies entsprechend vereinbart ist, nicht jährlich kündbar – das heißt, die Versicherer müssen auch bei schwankendem Zinsumfeld nicht ~~mit dem plötzlichen Rückzug~~ mit dem plötzlichen Rückzug aus den Verträgen rechnen. Eine solche Kontinuität in den Vertragslaufzeiten, einschließlich der daraus resultierenden Anlagestrategien, ist in Deutschland schwierig, weil § 168 VVG die jährliche Kündbarkeit einer Lebensversicherung verlangt und § 171 VVG behauptet, dass hiervon nicht abgewichen werden dürfe, weil darin ein Nachteil für die Kund*innen läge. In der Diskussion wurde darauf hingewiesen, dass über diese Frage in Deutschland unbedingt vertieft diskutiert werden sollte, da es eine Vielzahl von Gründen gibt, den Kund*innen eine höhere Flexibilität bei der Vereinbarung unterschiedlicher Vertragslaufzeiten einzuräumen.