

Welcher **Rechnungszins** gilt eigentlich bei Zulagen, Zuzahlungen und Dynamik?

Der Rechnungszins wird ab 2012 anstelle von 2,25% auf 1,75% sinken. Alle Lebensversicherer müssen dann den neuen Zins anwenden. Bei der Behandlung von Zulagen, Zuzahlungen und Dynamik gibt es allerdings große Unterschiede.

Interview mit **Michael Franke**, Geschäftsführer, und **Martin Staub**, Mitglied der Geschäftsleitung Bereich Vertrieb der Franke und Bornberg Research GmbH

AssCompact *Herr Franke, sollten Vermittler ihren Kunden aufgrund der Rechnungszinsthematik jetzt noch schnell eine Lebensversicherung verkaufen?*

Michael Franke Das lässt sich pauschal nicht beantworten und es ist auch nicht Aufgabe von Franke und Bornberg, dies zu beurteilen. Aber die Rolle des Vermittlers ist, seine Kunden vernünftig aufzuklären und dazu gehört auch die Aufklärung über wichtige Änderungen. Die Meinungsbildung, die aufgrund der Informationen folgt, wird dann sicherlich individuell sein. Für Verbraucher, die eher garantierorientiert sind und vielleicht sowieso über eine Rentenversicherung nachgedacht haben, könnte es durchaus sinnvoll sein, jetzt aktiv zu werden.

AC *Allerdings war der Run auf die Lebensversicherungsprodukte in der jüngsten Zeit nicht besonders hoch. Wird die Veränderung tatsächlich so starke Auswirkungen haben?*

Martin Staub Ich denke schon, dass es Effekte geben wird. Wer als Vermittler auf diesen Bereich einen Schwerpunkt setzt und gezielt berät, wird sicherlich seinen Umsatz steigern. Veränderungen bei Garantien können durchaus ein Impuls für einen erneuten Kundenbesuch sein und zum Abschluss eines Altersvorsorge-Vertrages führen.

AC *Sie haben analysiert, dass die Gesellschaften unterschiedlich mit der Absenkung des Rechnungszinses umgehen, was Zulagen, Zuzahlungen oder Dynamik betrifft. Warum ist das so wichtig?*

MF Sofern die Sicherung des aktuell höheren Rechnungszinses als Beratungsansatz gewählt wird, gilt es, eine vollständige Betrachtung vorzunehmen. Beiträge kommen nicht immer nur aus dem regulären monatlichen Beitrag, es kommen Zulagen für die Riester-Rente dazu, viele Verträge haben eine Dynamik und wenn wir

die Schicht 1 ansehen, sind vor allem Zuzahlungen relevant. Hier ist zu prüfen, wie die Regelungen der Versicherer aussehen, das heißt, welcher Rechnungszins dann für diese Varianten gilt.

MS Für den Vermittler ist es schwer, solche Details zu untersuchen, deshalb stellen wir diese Informationen zur Verfügung. Dabei geht es uns nicht darum, Impulsgeber für einen Schlussverkauf zu sein. Aber wir denken, der Vermittler sollte bei der Beratung das Thema Rechnungszins in allen Facetten beleuchten. Und dazu gehört die Frage, ob generell der Rechnungszins, der zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gültig ist, oder der Rechnungszins, der zum Zeitpunkt der Einmalzahlung, der Zulage und der Erhöhung gültig ist, zum Tragen kommt.

MF Die für den Verbraucher beste Regelung wäre dabei natürlich die Günstigerprüfung: Es gilt mindestens der Rechnungszins, der zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gültig ist. Gilt zum Zeitpunkt der Zuzahlung oder der Zulage davon abweichend ein Rechnungszins, der höher ist, so wird dieser zugrunde gelegt.

AC *Das machen aber nicht viele Versicherer so?*

MF Nein. In erster Linie hat der Versicherer ein Interesse daran, den jeweils aktuellen Rechnungszins zu nehmen. Diese Regelung bietet für ihn selbst die größte Sicherheit. Wer einen hohen Anteil von 4%-Garantien in den Büchern hat, findet es sicherlich nicht so witzig, wenn auch jede Dynamik und jede Zuzahlung immer noch mit 4% Rechnungszins behandelt werden muss.

AC *Wie stellen Sie den Vermittlern die Informationen zur Verfügung?*

MS In unserer Beratungssoftware fb-xpert. Der Vermittler legt grundsätzlich zusammen mit seinem Kunden die gewünschten Produktmerkmale fest und ermittelt dann die passenden Produkte. Zu den Merkmalen gehört auch, wie dynamische Anpassungen oder Zulagen behandelt werden – übrigens gehört dies schon lange zu der Analyse von Franke und Bornberg. Aufgrund der Aktualität des Themas haben wir diese Kriterien unter der Überschrift „Garantie“ an einer Stelle in unserer

Software zusammengezogen. Hier kann ich zum Beispiel festlegen, dass die Rechnungsgrundlagen bei Abschluss auch für Zuzahlungen gelten sollen.

AC *Einige Versicherer haben das Thema überhaupt nicht geregelt. Was passiert dann?*

MF Wir bewerten das natürlich negativ. Keine Regelung ist immer das Schlechteste und kann zu Streitigkeiten führen. Im Zweifel wird der Versicherer den Wert anwenden, der für ihn am günstigsten ist.

AC *Werden die Ablaufleistungen mit Absenkung des Rechnungszins automatisch sinken?*

MF Die Gesamtbetrachtung, also was kommt bei dem Vertrag raus, reagiert nicht maßgeblich auf die Frage, ob ich jetzt den höheren Rechnungszins beibehalte oder eben nicht. Sofern der Versicherer weiter vergleichbare Erträge erwirtschaftet, verschiebt sich nur das Verhältnis zwischen Garantiezins und Überschuss. Für das Gesamtergebnis ist die Änderung dann möglicherweise nicht relevant.

AC *Müssen Vermittler nicht immer mehr auf Kapitalanlagen und Finanzstärke eines Unternehmens achten?*

MF Die finanzielle Situation des Versicherers ist sicher nicht unwichtig. Aber sie ist eine reine Zeitpunktbeurteilung. Die externe Rechnungslegung der Versicherer ist zudem gestaltbar, Kennzahlen haben daher eine begrenzte Aussagekraft. Und: Der Gesetzgeber hat im VVG in den Beratungspflichten für den Makler festgeschrieben, dass er passende Produkte zu empfehlen hat und nicht Unternehmen. Er muss sich zudem auf die Einhaltung der Mindestanforderungen und die Aufsicht verlassen können. Der Vermittler muss also zuerst das passende Produkt finden.

AC *Welche Produkte sind neben der klassischen Rentenversicherung von der Rechnungszinsabsenkung betroffen?*



Martin Staub (l.) und Michael Franke (r.) im Gespräch über den neuen Rechnungszins. Die Versicherer müssen den neuen Zins anwenden und sollten zudem die großen Unterschiede, die es bei der Behandlung von Zulagen, Zuzahlungen und Dynamik gibt, beachten.

MS Es sind fast alle Hybridprodukte betroffen, denn auch hier landet ein Anteil der Beiträge im Deckungsstock. Die BU-Versicherung ist indirekt betroffen. Der Bruttopreis wird sich erhöhen, weil auch hier der Deckungsstock eine Rolle spielt. Da wir aber bei den Berufsunfähigkeitsversicherungen schon eine ganze Weile einen Preiskrieg erleben, ist es schwer vorstellbar, dass die Versicherer diese Erhöhung tatsächlich voll an den Kunden weitergeben. Pflege-Renten werden ebenfalls betroffen sein, aber ebenfalls nicht maßgeblich. Es wäre aber ein Fortschritt, wenn sich die Vermittler generell mehr dem Thema Pflege widmen würden.

AC *Wird eine Absenkung des Rechnungszinses in der PKV sinnvoll?*

MF Manche Versicherer halten dies für sinnvoll, andere, die auf der Seite der Kapitalerträge sehr gut aufgestellt sind, wehren sich gegen diese Diskussion. Sicherlich wird es für einige Unternehmen schwerer, dauerhaft 3,5% zu erwirtschaften. Wenn sich die Kapitalmarktentwicklung nicht deutlich ändert, wird man darauf eine Antwort finden müssen. Da eine Absenkung deutliche Beitragssteigerungen zur Folge hätte, wäre das aus dem Blickwinkel des seriösen Vermittlers allerdings katastrophal. Gleichzeitig droht die Gefahr einer großen Umdeckungsaktion von Vermittlern, die nicht unbedingt das Wohl des Kunden im Blick haben.

AC *Erwarten Sie, dass es 2012 viele neue Produktentwicklungen geben wird?*

MS Es wird sich einiges tun. Die Rechnungszinssenkung hat für die Produktentwicklung erhebliche Bedeutung. Wir gehen davon aus, dass Garantielemente vermehrt ausgelagert werden. Solvency II wird hier auch eine Rolle spielen. Zusätzlich wird die vom Gesetzgeber ab Dezember 2012 vorgeschriebene Unisex-Tarifierung erheblichen Einfluss auf die Produktentwicklung nehmen. Die Produktwelt wird für den Vermittler nicht übersichtlicher werden.

AC *Der Trend der Sparer geht zu mehr Sicherheit und Garantie, auf der anderen Seite sind Versicherer gezwungen, mehr auf Fonds zu setzen ...*

MF Das ist durchaus ein Dilemma. Die Vorschriften hinsichtlich des Rechnungszinses sollen als Sicherungsinstrument dienen. Aber sie laufen natürlich auch gegen die Interessen der Verbraucher, die, jedenfalls in Deutschland, das Garantiethema als sehr wichtig ansehen. Und schon heute gibt es eine Tendenz – wir nennen das die bedingten Garantien –, dass Garantien nicht mehr hart ausgesprochen werden, sondern unter einem bestimmten Vorbehalt stehen. Wir entwickeln uns hier in eine Richtung, die bisher eher in anderen Ländern zu finden war. Die Arbeit, Transparenz zu schaffen, wird uns also nicht ausgehen.

AC *Meine Herren, vielen Dank für das Gespräch.* ■