

Steigende Kosten für Garantien

Lebensversicherung Die Herausforderungen im Lebensversicherungsgeschäft steigen. Die Gründe: Niedrige Zinsen, höhere Volatilität am Kapitalmarkt sowie strengere Regulierung. Joël Wagner, Professor der Universität St. Gallen, rät nun, den Preis für Garantien genauer unter die Lupe zu nehmen.

Die «Unique Selling Proposition» der kapitalbildenden Lebensversicherung ist einfach erklärt: Das Produkt ist geprägt durch langfristige Finanzgarantien, insbesondere Zinsgarantien, und die Beteiligung an Überschüssen. Diese Charakteristika bilden ein Alleinstellungsmerkmal dieses Anlageproduktes, die Unique Selling Proposition. Etwas schwieriger wird es, wenn es um die Ausgestaltung geht. Denn das Offerieren der genannten Garantien wird üblicherweise kombiniert mit verschiedenen Ausübungsoptionen wie beispielsweise der Möglichkeit der Anpassung und Freistellung von Prämieinzahlungen oder einer vorzeitigen Kündigung durch den Kunden.

Kapitalmarktumfeld bleibt schwierig

Kopfzerbrechen bereitet den Lebensversicherern nun das veränderte Wirtschaftsumfeld. Nach Finanz- und Eurokrise stehen die Versicherungsunternehmen vor grossen Herausforderungen: Historisch betrachtet extrem niedrige Zinsen stehen einer hohen Volatilität im aktuellen Kapitalmarktumfeld gegenüber. Die Steuerung von langfristigen Garantieverprechen wird damit zusehends schwieriger. Denn Garantien kosten etwas. Diese Problematik zeigt sich insbesondere an alten Lebensversicherungsverträgen, die in den 90er Jahren abgeschlossen wurden und eine garantierte Verzinsung von 3,5% versprechen. Solche Zinsgarantien, nach Abzug aller Kosten, sind aktuell kaum zu erwirtschaften.

Neuverträge garantieren heute maximal 1,5% Zins auf die veranlagte Sparprämie. Während diese regulatorische Obergrenze zu hohe Garantieverprechen vermeiden soll, wurde in der Vergangenheit dieser Maximalzins typischerweise ausgeschöpft. Der Grund: «Intuitive» Verkaufsargumente und eine «naive» Vertragsbewertung fordern einen möglichst hohen Garantiezins. Dem ist heute nicht mehr so: Einige Versicherer bieten bereits Policen an, die lediglich einen einfachen Kapitalschutz, das heisst 0% Garantiezins, enthalten.

Regulierung hat seine Tücken

Zusätzlich verlangen neue Solvenzregulierungsansätze wie der Schweizer Solvenztest und Solvency II in der EU neue und teilweise höhere Eigenkapitalquoten. Die Sicherheitsniveaus sind



Heute werden Policen angeboten, die lediglich einen Kapitalschutz, das heisst 0% Garantiezins, bieten.»

Joël Wagner,

Professor am Lehrstuhl für Risikomanagement der Universität St. Gallen

oft nur mittels Anlagestrukturen mit hohen Investitionsanteilen in «sichere» Anlagen wie beispielsweise Staatsanleihen zu erreichen. Solch regulatorisch erzwungene Anlagestrukturen verkleinern jedoch den Spielraum für riskante, aber auch chancenreiche Anlageformen.

Vor dem Hintergrund der Eurokrise wissen wir aber, dass solche Anlagestrukturen in der Praxis auch nur vordergründig sicher sind, weil dadurch wenig diversifiziert wird. Das heisst: Die Mindestverzinsungsgarantie an den Kunden wird faktisch wertlos. Denn nach Abzug der verschiedenen Transaktionskosten, ist die kapitalgebundene Lebensversicherung möglicherweise ungünstiger als die Direktanlage in solche Anlagestrukturen. Zudem hat der Kunde mit einem solchen Anlageportfolio kaum Chancen an Überschüssen zu partizipieren.

Die Konsequenz: Eine Police mit niedrigerem Garantiezins und höherem Chancenpotenzial kann für den Kunden insgesamt vorteilhafter sein.

Hohe Transaktions- und Vertriebskosten

Die Frage, ob das Produkt Lebensversicherung für den Kunden gegenüber alternativen Anlageformen vorteilhaft ist, stellt sich im Allgemeinen. Aus Sicht der Versicherer ist es wegen der oben erwähnten Punkte wichtig, die Kosten für die unterschiedlichen Garantien und Optionen genau zu berechnen.

Die Bewertung der verschiedenen Finanzgarantien und Optionen ist komplex. Das Modellrisiko ist hoch, das zukünftige Verhalten des Kunden nur schwierig einzuschätzen. Transaktionskosten in der Lebensversicherung liegen heute oft bei 10 bis 20% der Anlagesumme. Hierbei schmälern vor allem auch die Vertriebskosten die Nettoertragsrate gegenüber anderen Anlageprodukten.

Für die zukünftige Entwicklung der Sparte stehen auch kundenbezogene Fragen im Mittelpunkt. Welche Garantien will der Versicherungsnehmer wirklich? Entspricht die Zahlungsbereitschaft des Kunden mindestens den effektiven Produktionskosten? Welche Produkte können dem Kunden angeboten werden? Und: Wie attraktiv ist das Lebensversicherungsprodukt gegenüber alternativen Anlageformen? Die grosse Herausforderung der Branche liegt im Auffinden von Antworten auf diese Fragen. ♦