



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 8 / 2004

27.8.2004

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- Kurzmeldungen
- Versicherungswirtschaft Nr. 13/2004: Die Kapitalanlageperformance der Lebensversicherer in der Aktienkrise
- Neue Sterbetafeln: Zur aktuellen Berichterstattung
- Finanztest Nr. 8/2004: Berufsunfähigkeit

### Kurzmeldungen:

Bereits Anfang Juni hatte sich **Prof. Dr. Peter Albrecht**, einer der renommiertesten deutschen Versicherungswissenschaftler, in der **Versicherungswirtschaft (VW, Heft 11/2004)** zur geplanten Steueränderung bei Lebensversicherungen und zur Einführung der „Rürup-Rente“ geäußert. Einige der „Highlights“ aus seinem Kommentar möchten wir Ihnen nicht vorenthalten:

**„Diese Gleichstellung der KLV mit reinen Sparprodukten offenbart ein vollständiges Unverständnis der besonderen Qualitätseigenschaften dieses Produkts“**

**„Im Falle der Rürup-Rente gehen die Beiträge bei vorzeitigem Tod des Versicherungsnehmers aber vollständig verloren. Man muss kein Prophet sein, um zu erkennen, dass die Rürup-Rente ein ähnlich ruhmloses Schicksal erwartete wie die Riester-Rente.“**

**„Der Kunde wird nicht als mündiger Verbraucher behandelt, der im Rahmen seiner Bedürfnisse selbst entscheidet, was das für ihn geeignete Alterssicherungsprodukt ist, sondern es wird ihm eine Kopfgeburt übergestülpt, die ohne Rücksicht auf seinen Bedarf konzipiert worden ist.“**

**Ein interessantes Urteil zur Berufsunfähigkeitsversicherung fällt das Oberlandesgericht Saarbrücken bereits im November 2003.** Danach hat das Gericht entschieden, dass die in einigen Bedingungswerken immer noch enthaltene Arztanordnungsklausel nur bedingt Gültigkeit hat. **Es sind nämlich nur Anordnungen zu befolgen, die sich im Rahmen des Zumutbaren halten.** Im konkreten Fall forderte der Versicherer die Durchführung einer Operation, welche nur unter Vollnarkose hätten durchgeführt werden könne und mit erheblichen Schmerzen sowie dem Risiko einer Nervenschädigung verbunden gewesen wäre. Nach Auffassung des Gerichts müssten die Kunden zwar Anordnungen des behandelnden Arztes, die eine Heilung fördern, befolgen. Schwere Operationen können jedoch nicht angeordnet werden. Mit dem Wissen um dieses Urteils ist es umso unverständlicher, wenn einzelne Versicherer nun eine Arztanordnungsklausel in ihre Bedingungen wieder einführen und dadurch für zusätzliche Rechtsunsicherheit beim Kunden sorgen.

**AA- für den Volkswohl Bund:** Als erster Lebensversicherungsverein auf Gegenseitigkeit hat der **Volkswohl Bund** von **Fitch Ratings** ein interaktives Rating erhalten, das die Doppel-A-Kategorie erreicht. Gleichzeitig hat das Unternehmen von **Fitch** das sog. „**Finanzstärke-Siegel**“ erhalten. Begründet wird das gute Rating mit einem über dem Marktdurchschnitt liegenden, aber dennoch profitablen Wachstum und einer auf sehr hohem Niveau liegenden Kapitalausstattung. Auch die hohen Bewertungsreserven sind in das Rating-Ergebnis mit eingeflossen. Weiterhin sieht **Fitch** das Unternehmen auf einer Spitzenposition, was den Absatz über Makler und Vertriebsorganisationen angeht.

**Deutliches Wachstum bei Canada Life:** Eine positive Bilanz für das erste Halbjahr 2004 zieht die **Canada Life Assurance Europe Limited**. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2003 konnten die **Neugeschäftsbeiträge um 60% gesteigert** werden. Wesentlich zum Erfolg beigetragen hat die **fondsgebundene Rentenversicherung**, von der über 23.000 Verträge poliziert werden konnten. Das Produkt hat damit den größten Anteil am Neugeschäft der Gesellschaft. Nach eigenen Angaben gehört **Canada Life** mit über 197.000 Versicherungsverträgen zu den fünf größten Gesellschaften im Maklermarkt für fondsgebundene Produkte. Das Unternehmen ist zudem Marktführer in der Absicherung schwerer Krankheiten.

**Was wird aus der „Rürup-Rente“?** Mit **Prof. Dr. Klaus Jaeger** von der **Freien Universität Berlin** hat sich in der **Versicherungswirtschaft Heft 14/2004** erneut ein Wissenschaftler intensiv mit der Thematik der sog. „**Rürup-Rente**“ beschäftigt. **Jaeger** kommt dabei zu Ergebnissen, die man so sicher nicht erwartet hätte. Zunächst weist er anhand von zahlreichen Beispielen nach, dass die „**Steuerfreiheit der Prämien für die Rürup-Rente**“ eine **schlichte Fiktion**“ ist. Ganz im Gegenteil: In Form der fehlenden Äquivalenz von steuerfreien Beiträgen und Besteuerung der Renten liegt sogar eine **Doppelbesteuerung** vor. Dieser Nachteil verstärkt sich insbesondere für jüngere Arbeitnehmer. Damit werden nach Auffassung von **Jaeger** die heute „**reichen Jungen**“ gleich mehrmals bestraft: „**Die „Doppelbesteuerung“ ist höher, weil sie jung und reich sind und zusätzlich werden sie aus der gesetzlichen Rentenversicherung bei gleichem oder steigendem Beitragssatz immer weniger erhalten.**“ Auf die eingangs gestellte Frage „**Was wird aus der Rürup-Rente**““ antwortet **Jaeger** dementsprechend genauso eindeutig wie desillusionierend: „**Nichts!**“

**„Klug beratene Arbeitnehmer sollten und werden eine solche private Altersvorsorge nicht abschließen.“** (VW, Heft 14/23004, S. 1059)

**Überraschung durch Talanx:** Zwar hat **Talanx-Chef Wolf-Dieter Baumgartl** schon lange von Akquisitionen gesprochen. Dennoch kommt der jetzige Deal für viele überraschend. Der Konzern, zu dem u. a. **HDI und Aspecta** gehören, hat **60% und 1 Aktie an der neue leben-Gruppe von der Hamburger Sparkasse und der Sparkasse Bremen übernommen**. Neben den bisherigen **Bankpartnern Postbank und CiV** hat der **Talanx-Konzern** nun auch Zugriff auf den öffentlich-rechtlichen Bankbereich. Es wird der größte deutsche Bankenvertrieb entstehen. Durch die Übernahme soll sich für die Kunden der **neuen leben** nichts ändern, Name der Gesellschaft, Geschäftsmodell und Produkte bleiben erhalten. **Norbert Kox, im Vorstand der Talanx für den Bankenvertrieb zuständig**, sieht die neue leben mit ihrer Pensionskasse vor allem im Bereich der betrieblichen Altersversorgung gut positioniert. Die Kaufsumme soll bei etwa 180 Millionen Euro liegen. Im Kreise der Mitbewerber sollen u.a. die **Allianz, AXA, die Hamburg-Mannheimer** sowie drei **Konsortien öffentlich-rechtlicher Versicherer** gewesen sein.

**MLP kooperiert mit Berenberg Bank:** Der **Heidelberger Finanzdienstleister MLP** ist eine **Kooperation** mit der **Berenberg Bank** eingegangen. **Zielgruppe** sind **vermögende Privatkunden** mit einer Einlage ab 500.000 €, denen **MLP** eine individuelle Vermögensverwaltung anbietet. Das Portfolio-Management wird von der Bank übernommen. Im Rahmen der Erweiterung des Produktfolios bietet **MLP** darüber hinaus ab sofort auch ausgewählte Beteiligungsmodelle an.

**Fitch Finanzstärke-Rating auch für die Stuttgarter:** Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** hat von der **Rating-Agentur Fitch Ratings** ein **Finanzstärke-Rating von „A-“** erhalten; der Ausblick ist positiv. Begründet wird das Rating vor allem mit einer starken Kapitalausstattung, einem guten Kosten- und Risikoergebnis sowie einem sehr wettbewerbsfähigen Produktportfolio. So musste die Stuttgarter in den vergangenen Jahren der Kapitalmarktkrise weder das Eigenkapital noch die freie RfB als Puffer nutzen. **Fitch** erwartet, dass die begonnene Restrukturierung von Vertrieb und Marketing kurz- bis mittelfristig zu einer weiteren Verbesserung der Marktpositionierung führt.

**Finanztest – Es geht auch anders:** In der aktuellen Ausgabe von **Finanztest Nr. 9 / 2004** informiert die **Stiftung Warentest auf den Seiten 18 – 21** über die neuen **steuerlichen Regelungen bei privaten und betrieblichen Lebensversicherungen**. Vor allem für Einsteiger sind diese Seiten sehr informativ und geben einen kurzen und knappen Überblick über die zukünftig zu erwartenden Regelungen.

**Auferstanden von den Toten:** Die „Wiederauferstehung“ der deutschen Lebensversicherer wird nun auch durch einem Artikel in der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV), Heft 16/2004**, bestätigt. Begünstigt durch den sich erholenden Aktienmarkt konnten Lasten abgebaut werden und die Gewinntöpfe der Versicherten wieder aufgefüllt werden. Dies ist vor allem an der **Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB)** zu erkennen. Von den **„Top Ten“** haben vor allem die **Allianz** (19,1% nach 5,9%), die **Volksfürsorge** (16,4% nach 8,4%) und **Gerling** (24,3% nach 0,2%) stark zugelegt. Die **Debeka** verharrt unbeirrt der Kapitalmarktsituation bei hohen ca. 30%. Während die meisten Unternehmen ihren Gesamtüberschuss z. T. deutlich erhöhen konnten, gab es jedoch auch einige Gesellschaften, die gegen den allgemeinen Trend einen nochmaligen Rückgang hinnehmen mussten. Dazu gehören mit dem **Deutschen Herold, der Victoria, der AXA, der Nürnberger, der Gothaer, der SV Leben und der Schweizerischen immerhin 7 der 20 größten Anbieter**.

Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** hat sich branchenweit leicht von 4,6% auf 5% erhöht, allerdings ist die Spannweite enorm. Sie reicht bei den 50 größten Lebensversicherern von **8,4% (bei der Aspecta)** bis hin zu **mageren 1,2% (bei der Provinzial Nord)**. Die **Kostenquoten** der Versicherer haben sich auch in 2003 tendenziell weiter verbessert. Bei den **Verwaltungskosten** liegt die **neue leben mit 0,9%** unverändert an der Spitze. Dahinter folgen **Debeka und Cosmos (je 1,6%)**. Die **Abschlusskosten** bezogen auf die Beitragssumme des Neugeschäfts bewegen sich zwischen **1,9% (HUK-Coburg)** und **8,2% (Vereinigte Postversicherung)**. Abschließend stellt **Redakteur Marc Surminski** fest: **„Insgesamt zeigten sich die deutschen Lebensversicherer 2003 in besserer Verfassung, als viele Kritiker das nach der Krise zuvor angenommen hatten. Bis auf die Mannheimer sind sie alle auferstanden von den Toten.“**

**Gewinnbeteiligung 2005:** Bereits jetzt hat die **DEVK** angekündigt, die aktuelle Gewinnbeteiligung von 4,4% auch im nächsten Jahr aufrecht zu erhalten. Hingegen hat **Dr. Werner Görg, Vorstandschef der Gothaer**, eine Kürzung der bisherigen 4,3% in Aussicht gestellt. Neben der Zinsentwicklung wird dies auch mit der Nachreservierung in der Rentenversicherung begründet. Die neu entwickelte **DAV-Sterbetafel** will die **Gothaer** nur bedingt anwenden, „*da der biometrische Verlauf ein anderer sei.*“

**Protector-Bestand auf dem Markt:** Bis zum **31. Dezember 2004** will **Protector** den erst im vergangenen Jahr übernommenen **Bestand der Mannheimer** (ca. 300.000 Verträge) an einen solventen Käufer veräußern. Der Wert des Bestandes wird auf etwa 35 Mio. € geschätzt. Einen Teilbestand an **Riester-Verträgen** hat bereits die **Itzehoer** übernommen.

**Wiener Städtische:** Auch im ersten Halbjahr 2004 konnte die **Wiener Städtische** weiter wachsen. Mit Prämieinnahmen in Höhe von etwa 2.346 Mio. € wurde das Vorjahresergebnis um mehr als 15% übertroffen. Bereits **30% der Prämieinnahmen** stammen aus den **Auslandsgesellschaften der Gruppe**. Hier dürften vor allem die neuen EU-Länder eine wichtige Rolle spielen.

**Informationspflicht beim Verkauf von BU-Versicherungen:** Mit **Dr. Sven Theobald** hat sich kürzlich auf den **Gerling Unternehmertagen** ein Rechtsanwalt zur **Bedeutung der EU-Vermittlerrichtlinie für den Verkauf von BU-Versicherungen** geäußert. Danach sei davon auszugehen, „*dass eine formelhafte Begründung nicht genügen wird. Es ist dem Vermittler also zu raten, gerade bei der Vermittlung von BU-Versicherungen möglichst detaillierte Begründungen dafür zu geben, warum er eine bestimmte Versicherung bei einem bestimmten Versicherungsunternehmen empfohlen hat.*“ Der in der Praxis häufig zu beobachtende Verkauf von BU-Versicherungen ausschließlich auf der Basis eines Rating-Ergebnisses oder Gütesiegels sollte damit der Vergangenheit angehören.

#### IMPRESSUM

infinma-NEWS 08 / 2004  
Herausgeber:  
infinma  
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH  
Max-Planck-Str. 22  
50858 Köln  
Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0  
Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79  
E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:  
Marc C. Glissmann  
Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

## Versicherungswirtschaft Nr. 13/2004: Die Kapitalanlageperformance der Lebensversicherer in der Aktienkrise

Aufbauend auf der Grundsatzstudie „**Die Kapitalanlageperformance der Lebensversicherer im Vergleich zur Fondsanlage unter Rendite- und Risikoaspekten**“ hat **Prof. Dr. Peter Albrecht von der Universität Mannheime** in der o.g. Ausgabe der **Versicherungswirtschaft** die Ergebnisse einer Studie aktualisiert, die bereits in den Ausgaben **19/2001** und **19/2002** veröffentlicht wurden.

Aufgrund der dramatischen Verluste des deutschen DAX in den Jahren 2000 bis 2002 sahen viele Beobachter die deutsche Lebensversicherungsbranche in der Krise. Analysten wie **Fitch Ratings** verkündeten das Ende einer Vielzahl von Lebensversicherern aufgrund nicht bestandener Anforderungen an die Kapital-Adäquanz.

Vor diesem Hintergrund ist es besonders interessant, auf den Bereich der Kapitalanlage näher einzugehen. Zu diesem Zweck vergleicht **Prof. Albrecht** die **Nettoverzinsung der Lebensversicherer** mit **Alternativanlagen in Aktien** – repräsentiert durch den **DAX** – und **Renten** – repräsentiert durch den **REXP**. Auswertungen liegen inzwischen für den Zeitraum von 1984 bis 2003 vor.

Betrachtet man zunächst die reinen Performancedaten der letzten fünf Jahre, so ergibt sich folgendes Bild:

	<b>LVU</b>	<b>REXP</b>	<b>DAX</b>
<b>1999</b>	7,58%	-1,94%	39,10%
<b>2000</b>	7,51%	6,86%	-7,54%
<b>2001</b>	6,12%	5,62%	-19,79%
<b>2002</b>	4,68%	9,02%	-43,94%
<b>2003</b>	5,04%	4,09%	37,08%
<b>Mittelwert</b>	6,18%	4,66%	-4,54%
<b>Spannweite</b>	2,90%	10,96%	83,04%
<b>Volatilität</b>	1,35%	4,14%	36,32%

Renditen und Renditekennziffern

Schon dieses Ergebnis wird den einen oder anderen Betrachter sicher etwas erstaunen. Obwohl die Spitzenperformance des DAX mehr als 5 mal so hoch liegt wie bei den LVU, **so erreichen doch die Lebensversicherer mit deutlichem Abstand den besten Mittelwert bei gleichzeitig geringster Spannweite und Volatilität.**

Insbesondere die Verfechter der Aktienanlage werden dieser Art der Darstellung entgegenhalten, dass der Zeitraum von 5 Jahren zu kurz gewählt ist. Auch dies hat **Albrecht** in seiner Untersuchung natürlich berücksichtigt.

Um Kapitalanlagen miteinander vergleichen zu können, die ganz offensichtlich (s.o.) über höchst unterschiedliche Risikoprofile verfügen, **ist es sinnvoll, die Performance um das Risiko zu bereinigen.** Als Maßstab hierfür wählt **Albrecht** die sog. „**Sharpe-Ratio**“, welche die Rendite der jeweiligen Anlageart im Vergleich zu einer risikolosen Verzinsung im Verhältnis zur zugehörigen Volatilität misst. Anders ausgedrückt:

## Die Sharpe-Ratio misst die Performance pro Einheit eingegangenes Risiko.

Betrachtet man nun die **Sharpe-Ratio** im längerfristigen Vergleich, so ergibt sich folgendes Bild:

	1984 – 2003	1994 – 2003	1999 – 2003
<b>LVU</b>	2,22	2,62	1,97
<b>REX</b>	0,39	0,39	0,27
<b>DAX</b>	0,11	0,06	-0,22

Entwicklung der Sharpe-Ratio

Um die Aussagen noch transparenter zu machen, hat **Albrecht** im nächsten Schritt noch die Entwicklung der **relativen Sharpe-Ratio** der Lebensversicherer im Vergleich zu den beiden anderen Anlagearten dargestellt:

	1984 – 2003	1994 – 2003	1999 - 2003
<b>LVU / REX</b>	5,69	6,72	7,30
<b>LVU / DAX</b>	20,18	43,6	nicht definiert

Entwicklung der relativen Sharpe-Ratio

**Es zeigt sich also sehr deutlich, dass die Aussagen über die langfristige Rendite einer Aktienanlage mit gewisser Vorsicht zu genießen sind.** Berücksichtigt man neben der reinen Performance auch das Risiko des Investments, so ist die reine Aktienanlage in allen betrachteten Zeiträumen im Vergleich zum Lebensversicherer und zum REX die ungünstigste Anlageform.

Obwohl auch die Lebensversicherer die Kapitalmarktkrise nicht ohne Einbußen bei ihrer Kapitalanlageperformance überstanden haben, konnten sie ihre relative Position zu Alternativanlagen sogar verbessern.

Gerade mit Zusammenhang mit den Angeboten britischer Versicherer in Deutschland ist es sicher ganz interessant, zu wissen, dass man die angegebenen historischen Renditen der Aktienanlage auch etwas anders sehen kann. Zum einen zeigt die Untersuchung von **Albrecht**, dass unter Risiko-Rendite-Gesichtspunkten alternative Anlageformen durchaus geeigneter sein können. Zum anderen sollten die in Werbeunterlagen genannten Renditen sehr genau betrachtet werden. Häufig stellt sich nämlich heraus, dass es sich dabei um historische Renditen auf Basis britischer Pfund handelt und weder die in Großbritannien in der Vergangenheit stets höheren Inflationsraten noch die Abwertung der britischen Währung gegenüber dem Euro-Raum berücksichtigt werden.

**Gerade wenn Sie von Kunden und Interessenten auf das vermutete bevorstehende Ende der Lebensversicherung angesprochen werden, die Vorteile britischer Anbieter oder die höheren Renditen verschiedener anderer Kapitalanlagen, bieten sich die Untersuchungen von Prof. Albrecht als Argumentationshilfe an.**

## Neue Sterbetafeln: Zur aktuellen Berichterstattung

Offensichtlich haben die Medien einen neuen „Spielplatz“ gefunden. Unter anderem **Capital in der Ausgabe 16 vom 22.7.2004**, **Focus Money in der Ausgabe vom 29.07.2004** und der **NDR in seiner Sendung Plusminus vom 10.8.2004** berichten über die **Einführung neuer Sterbetafeln in der privaten Rentenversicherung** oder greifen das Thema im Rahmen einer grundsätzlichen Berichterstattung über die deutschen Lebensversicherer auf.

Die Berichterstattung fällt vor allem durch das mäßige Niveau und die daraus resultierende Verbreitung von gefährlichen Halbwahrheiten auf. Es ist den deutschen Lebensversicherern bereits seit längerem bekannt, dass die Langlebigkeit in der Bevölkerung weiter zugenommen hat und daher die zurzeit verwendeten Sterbetafeln diesem Zustand nicht mehr ausreichend Rechnung tragen können. Die **Deutsche Aktuarvereinigung (DAV)** hat daher mit Hochdruck an der Entwicklung neuer Tafeln gearbeitet und diese im Frühsommer dieses Jahres vorgestellt. Die Versicherungsunternehmen haben bereits angekündigt, diese ab Anfang 2005 auch zu verwenden. **Von einem Ignorieren des Problems kann also keineswegs die Rede sein.**

Auch die tatsächlichen Auswirkungen der neuen Sterbetafeln werden anscheinend in der Öffentlichkeit verkannt. Wenn bspw. bisher eine Jahresrente von 12.000,- € aufgrund der kalkulierten Lebenserwartung noch 10 Jahre gezahlt werden musste, dann wird zukünftig eine reduzierte Rente von 10.000,- € entsprechend länger, also 12 Jahre gezahlt. **Es geht also keineswegs darum, die privaten Renten zu reduzieren, sondern vielmehr darum, für die verlängerte Rentenbezugszeit einen Ausgleich durch entsprechend reduzierte Gewinnrenten zu schaffen.** Offensichtlich entspricht es jedoch der Mentalität der deutschen Medien, zu glauben, jede Änderung von Kalkulationsgrundlagen bei einem Versicherungsunternehmen diene nur dem Zweck, die Kunden zu schädigen.

Im Zusammenhang mit dem sich aus der Einführung der neuen Sterbetafeln ergebenden sog. **„Nachreservierungsbedarf“** wird die nächste Stufe der Verunsicherung gezündet. Angebliche Milliardenverluste würden den Unternehmen drohen und sie an den Rand des Abgrunds treiben. **Inhaltlich verbirgt sich hinter der Nachreservierung die Notwendigkeit, die Rückstellungen für Rentenversicherungen an die verlängerte Lebenserwartung anzupassen.** In der Praxis werden hierzu Mittel aus der zukünftigen Gewinnbeteiligung verwendet, um die Reserven aufzufüllen. **Auch hier geht es also nicht darum, die Leistungen der Kunden zu reduzieren.** Die Verträge im Bestand eines Unternehmens sind mit den alten Sterbetafeln kalkuliert, beruhen somit auf einer „zu niedrigen“ Lebenserwartung und haben entsprechend „zu hohe“ Garantieleistungen. Da der Kunde jedoch eine vertraglich fixierte Garantie auf diese Leistungen hat, kann der Ausgleich nur über die Gewinnbeteiligung erfolgen. **Als Ausgleich für die erhöhten Garantieleistungen muss der Kunden also zukünftig auf einen Teil der Gewinnbeteiligung verzichten.**

Hat bspw. ein Kunde monatlich eine garantierte Rente von 100,- € erhalten und eine Gewinnbeteiligung von 50,- €, dann bekommt er möglicherweise in der Zukunft nur noch 30,- € Gewinnbeteiligung, wenn sich nach den neuen Sterbetafeln eine garantierte Rente von nur noch 80,- € ergeben würde. D. h. der „alte“ Kunde erhält zukünftig  $100,- € + 30,- € = 130,- €$ , der „neue“ Kunde  $80,- € + 50,- € = 130,- €$ .

Natürlich ist die Aussage grundsätzlich richtig, **dass ein Versicherer mit einem hohen Anteil an Rentenversicherungen tendenziell auch einen höheren Nachreservierungsbedarf hat.** Da es sich bei der Nachreservierung um die Auffüllung einer Rückstellung, genauer gesagt der Deckungsrückstellung, handelt, stellt sich zwangsläufig die Frage woran man als Externer einen hohen Rentenanteil messen will. Aus dem Geschäftsbericht kann man bspw.

die laufenden Beiträge und die 12-fache-Jahresrente (als angenommenes Äquivalent für die Versicherungssumme bei Kapitalversicherungen) entnehmen, nicht jedoch den auf Rentenversicherungen entfallenden Teil der Deckungsrückstellung. Je nachdem, welchen Ansatz man wählt, ergeben sich ganz unterschiedlichen Aussagen. So kommt man bspw. bei der **Nürnberger Leben** gemessen an den laufenden Beiträgen auf einen Anteil von 17,5%, legt man die Versicherungssumme zugrunde, so liegt der Anteil bei über 53%. **Welche Aussage ist nun richtig bzw. welcher Anteil trifft die tatsächlichen Verhältnisse am besten?** Darüber fehlen bei einer rein externen Betrachtung jegliche Angaben über die Bestandszusammensetzung, also bspw. das Alter der Versicherten und die Laufzeit der einzelnen Rentenversicherungen. Aussagen über einen hohen Rentenanteil eines bestimmten Versicherers sind also mit einer gewissen Vorsicht zu genießen.

**Ganz traurig wird das Thema dann, wenn auch noch Produkte verglichen werden sollen.** So werden in einem Vergleich privater Rentenversicherungen die unterschiedlichsten Produktvarianten in einen Topf geworfen. Am Ende kommt man zu der Bahn brechenden Erkenntnis, dass eine Rentenversicherung ohne Beitragsrückgewähr bei Tod vor Rentenbeginn und ohne jede Rentengarantie zu einer höheren Rendite führt als ein Produkt mit Prämienrückgewähr und Rentengarantiezeit. **Dass diese Aussage den Kunden in der Praxis wenig hilft ist die eine Seite,** viel schlimmer ist jedoch, dass auf diesen Umstand nicht hingewiesen wird und somit fahrlässig der Eindruck entsteht, es handele sich um völlig identische Produkte, die sich lediglich durch ihre Rendite unterscheiden.

Die Schlussfolgerungen, die hieraus gezogen werden, grenzen dann schon fast an Volksverdummung: Im Vergleich mit einem Sparplan wird festgestellt, dass dieser eine viel höhere Leistung erbringt. Leider fehlt der nicht ganz unwichtige Hinweis darauf, dass bei einem Sparplan die Bank anschließend allenfalls das vorhandene Kapital verrentet, nicht aber das Langlebigkeitsrisiko abdeckt. Das ursprüngliche Kernthema des Beitrags, die gestiegene Lebenserwartung, spielt dann plötzlich wieder keine Rolle mehr.

Insgesamt kann man sich in der aktuellen Berichterstattung zum Thema Lebensversicherung des Eindrucks nicht erwehren, dass hier krampfhaft nach „Bad News“ gesucht wird. Die Kapitalmarktkrise der letzten Jahre haben die Unternehmen mit ein bis zwei blauen Augen mehr oder weniger gut überstanden. Die stillen Lasten haben sich drastisch reduziert. Bewertungsreserven konnten bereits wieder aufgebaut werden.

Dass es vielfach an wirklich substantiellen Inhalten fehlt zeigt sich auch darin, dass in der Berichterstattung häufig mehrere Themen, die wenig oder gar nichts miteinander zu tun haben, vermischt werden.

So findet man Aussagen über bestandene Stresstests, Mutmaßungen über nicht bestandene Stresstests, Angaben zur Gewinnbeteiligung, Aussagen über den Anteil an Rentenversicherungen u. v. a. m. Wenn dann Aussagen zu einzelnen Unternehmen von der Güte

- **„Herr Kaiser zeigt Erholung, weiter Qualitätsprobleme im Vertrieb“**
- **„Kleinversicherer mit umstrittenem Großaktionär Göttinger-Gruppe“**
- **„Sehr klein und sehr verschlossen“**
- **„Nach mehreren Fusionen sollte nun der Kunde König sein“**

getroffen werden, dann stellt sich schon die Frage nach dem konkreten Nutzen für den Leser.

**Was sicher in den meisten Fällen gut gemeint ist, führt leider in der Praxis häufig zu einer vermeidbaren Verunsicherung der Konsumenten.**



## Finanztest Nr. 8 / 2004: Berufsunfähigkeit

In der **Ausgabe 8/2004** von **Finanztest** beschäftigt sich die **Stiftung Warentest** auf fast 20 Seiten ausführlich mit dem Thema **Berufsunfähigkeit**. Den noch in **Ausgabe 6** unserer **infinma NEWS** erwähnten Qualitätsschub bei **Finanztest** sehen wir bei dieser Untersuchung leider nicht bestätigt. Interessant ist jedoch, dass die Art der Darstellung der **Stiftung Warentest** offensichtlich nicht mehr primär auf das Verbreiten von „Bad News“ ausgerichtet ist. Bereits auf der Titelseite findet man einen Hinweis darauf, dass insgesamt 41 Angebote mit „sehr gut“ abgeschnitten haben.

Das **Finanztest-Qualitätsurteil** setzt sich aus zwei Teilqualitäten zusammen:

- **Anträge (30%) und**
- **Bedingungen (70%)**

Die Untersuchung der Anträge erfolgt anhand von vier Kriterien:

- **Wird darauf hingewiesen, dass falsche oder unvollständige Antworten zum Verlust des Versicherungsschutzes führen können?**
- **Wird für Krankenhausaufenthalte nur der Zeitraum der letzten zehn Jahre zugrunde gelegt?**
- **Beziehen sich die Fragen zu Arztbesuchen, Unfällen oder Medikamenteneinnahmen nur auf die letzten 5 Jahre?**
- **Wir nur nach objektiven Tatbeständen gefragt?**

Zu der Bewertung der Anträge an sich ist wenig anzumerken. Allerdings findet der Leser keinen Hinweis darauf, wie denn nun „gute“ oder „schlechte“ Formulierungen in den Anträgen aussehen. Man findet lediglich in der Spalte „Anträge“ die Bewertung in Form von Symbolen und numerischen Werten von 0,5 – 5,5. **Somit ist zwar ersichtlich, welcher Versicherer bei der Teilqualität „Anträge“ nicht gut abschneidet, allerdings nicht warum.**

**Bei der Bewertung der Bedingungen wird es dann nicht nur komplizierter, sondern auch völlig intransparent.** Unter der Überschrift „**Bedingungen**“ ist zu lesen, dass 15 Merkmale in den Versicherungsbedingungen bewertet wurden. Nur für sechs dieser Kriterien werden jedoch die Ergebnisse auch tabellarisch dargestellt:

- **Verzicht auf die abstrakte Verweisung**
- **Prognosezeitraum von 6 Monaten**
- **Rückwirkende Leistungen für die ersten 6 Monate bei fehlender Prognose**
- **Rückwirkende Leistung für mindestens 3 Jahre bei verspäteter Meldung**
- **Nachversicherungsgarantie**
- **Stundungsrecht**

Darüber hinaus wurden folgende Aspekte bewertet, sind aber nicht in der Tabelle enthalten:

- **Rücktrittsrecht maximal 5 Jahre**
- **Befristete Anerkennung**
- **Verzicht auf die Nachprüfung während eines befristeten Anerkennnisses**
- **Verzicht auf die Anwendung von §41 VVG**
- **Weltweite Geltung**

Somit kommt man auf insgesamt 11 Merkmale; es bleibt also offen, welche übrigen 4 Merkmale noch bewertet wurden.

**Unstrittig ist, dass die von der Stiftung Warentest ausgewählten Merkmale von Bedeutung sind und die Qualität eines Bedingungswerkes maßgeblich bestimmen.** Leider ist jedoch der Kriterienkatalog unvollständig und somit werden einige für die Kunden wesentliche Aspekte nicht berücksichtigt.

**Berufsdefinition:** Noch immer gibt es Unterschiede zwischen den einzelnen Anbietern bei der Definition des versicherten Berufes. Um evtl. Rechtsstreitigkeiten im Leistungsfall von vorne herein aus dem Wege zu gehen, sollte der zuletzt ausgeübte Beruf versichert sein, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigungen ausgestaltet war.

**Weltweite Geltung:** Die **Stiftung Warentest** fragt zwar, ob der Versicherungsschutz überall gilt, d. h. auch dann, wenn der Kunde ins Ausland zieht. In der Praxis findet man jedoch häufig unter den Mitwirkungspflichten einen Hinweis darauf, dass bspw. ärztliche Untersuchungen vom Versicherer nur dann anerkannt werden, wenn sie in Deutschland durchgeführt werden. Gerade für Interessenten, deren Beruf mit planmäßig mit längeren Auslandsaufenthalten verbunden ist, bedeutet dies erhebliche Einbußen der Leistungsfähigkeit seiner Versicherung.

**Mitwirkungspflichten:** Unter diesem Passus findet man bei vielen Versicherern eine Regelung, die vom Versicherten verlangt, eine Änderung des Gesundheitszustandes bzw. eine Veränderung des BU-Grades unverzüglich mitzuteilen. Unabhängig davon, dass die Formulierung „unverzüglich“ per se nachteilig für einen Kunden ist, dürfte ein „durchschnittlich informierter Verbraucher“ aufgrund seines fehlenden medizinischen Sachverstandes gar nicht in der Lage sein, eine Veränderung des BU-Grades immer und vor allem rechtzeitig zu erkennen.

**Berufswechsel und Umorganisation des Arbeitsplatzes:** Möglicherweise werden diese Kriterien von der **Stiftung Warentest** unter dem Oberpunkt „Abstrakte Verweisung“ abgehandelt. Dies ist insofern problematisch, da in der Ergebnisdarstellung dies bzgl. Hinweise nicht zu finden sind. Den Lesern wird lediglich die Information gegeben, dass das Kriterium nicht vollständig erfüllt ist.

**Leistungsausschlüsse:** Einen Hinweis auf Leistungsausschlüsse sucht man ebenfalls vergeblich. Für ein Großteil der untersuchten Angebote mag dies auch entbehrlich sein, da sie keine ungewöhnlichen Ausschlüsse enthalten. Für den Fall des Ausschlusses gefährlicher Sportarten und Hobbys – ggf. sogar ohne diese näher zu spezifizieren – wäre eine entsprechende Information jedoch sehr wünschenswert gewesen.

Betrachtet man die von der **Stiftung Warentest** ermittelten „Testsieger“ und vergleicht deren Bedingungswerke bspw. mit dem von **infinma entwickelten Marktstandard**, dann wird man feststellen, **dass einige der mit „sehr gut“ bewerteten Angebote in vielen wichtigen Kriterien nicht einmal den Marktstandard erfüllen.**

**Neben einer grundsätzlichen Sensibilisierung für die Notwendigkeit einer BU-Absicherung liefert die Untersuchung der Stiftung Warentest leider nur ansatzweise eine wirkliche Hilfestellung.** Einige wichtige Unterscheidungsmerkmale werden gar nicht untersucht. Andere Kriterien werden zwar untersucht, in der Ergebnisdarstellung ist jedoch die Ausprägung nicht mehr zu erkennen. Somit hat der Leser keine Chance, die tatsächlichen Unterschiede in den einzelnen Angeboten zu erkennen und entscheidet sich möglicherweise aufgrund des niedrigeren Preises für einen Anbieter, dessen Bedingungswerk gerade für seine individuelle Entscheidungssituation völlig ungeeignet ist.