

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Rating-Zeit = Rätsel-Zeit?	Seite 5
Mindestzuführungsverordnung	Seite 8
Transparenz und Verbraucherschutz bei Riester-Produkten - Teil II	Seite 10
Focus Money Online: Die Überschuss-Lüge	Seite 11
E-Interview mit Clemens Vatter, Konzernvorstand der SIGNAL IDUNA, zuständig für die Lebensversicherung	Seite 13

Kurzmeldungen

Sparverhalten in Österreich: Ende Oktober wurden die Ergebnisse der Studie „Das Sparverhalten der ÖsterreicherInnen 2017“ veröffentlicht, die von **Institut IMAS International** im Auftrag der **Erste Bank der österreichischen Sparkassen** durchgeführt wurde. **Danach halten 75% der ÖsterreicherInnen Sparen für sehr wichtig oder ziemlich wichtig.** Im Vorjahr lag der Prozentsatz lediglich bei 69%. **Durchschnittlich werden im Monat 239 Euro gespart.** Das ist gegenüber dem Jahre 2006 eine Zunahme von über 80%. Erstaunlicherweise ist die **Sparrate in Wien** im Vergleich der Bundesländer am niedrigsten. Bei der **Nutzung von Sparprodukten** konnten **Wertpapiere** den höchsten prozentualen Zuwachs erzielen, liegen aber mit einem Anteil von 29% deutlich hinter **Versicherungen** mit einem Anteil von 41%. **Beliebteste Sparform in Österreich ist der Studie zufolge das Sparbuch mit 76%.** Ein weiteres Ergebnis stimmt nachdenklich: Hätten die Österreicher nur 10% ihres nahezu unverzinsten Geldes (Bargeld plus Einlagen) in Aktien veranlagt, so wäre in den letzten fünf Jahren eine **zusätzliche Rendite von 4,1 Mrd. Euro** zu erzielen gewesen. Auch hier zeigen sich also die **verheerenden Folgen der Niedrigzinspolitik der EZB** und es stellt sich einmal mehr die Frage, ob es sich tatsächlich noch um eine zulässige Form der Geldpolitik handelt oder nicht doch um eine **verbotene Staatsfinanzierung insbesondere der Länder im Süden bzw. Südosten von Europa.**

Alte Leipziger schließt Run-Off aus: In den vergangenen Wochen haben große **Versicherungskonzerne wie ERGO oder Generali** in der Öffentlichkeit über **einen möglichen bzw. bevorstehenden Run-Off einiger ihrer Lebensversicherer** diskutiert. Demgegenüber teilte die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** kürzlich mit, dass sie das **Geschäftsmodell der Lebens- bzw. Rentenversicherung weiterhin für zukunftsfähig** hält – trotz der aktuellen Niedrigzinsphase. Die **Alte Leipziger** erhebe mit neuen Rentenversicherungsprodukten den Anspruch, einer der führenden Anbieter auf dem Altersvorsorgemarkt zu sein. In einer Pressemeldung heißt es: *„Für die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist eine dauerhafte Kundenbeziehung nicht allein eine betriebswirtschaftlich wichtige Größe, sondern auch eine Verpflichtung, die erst mit Ablauf des Vertrags endet.“* **Deshalb werde man die Lebensversicherungsbestände nicht verkaufen**, hieß es weiter aus **Oberursel**.

R+V schließt Verkauf ihrer Lebensbestände aus: Auch die **R+V Versicherung** hat einen **Verkauf ihrer Lebensversicherungsbestände ausgeschlossen**. *„Dies ist für uns absolut kein Thema“*, erklärte der **Vorstandschef der R+V Lebensversicherung, Frank-Henning Florian**. Als Teil der genossenschaftlichen organisierten **Finanzgruppe der Volks- und Raiffeisenbanken** besitze das Unternehmen die notwendige Finanzstärke, um das dauerhaft durchzuhalten. Die Übernahme von Lebensversicherungen anderer Versicherer sei ebenfalls kein Thema: *„Wir möchten solche Altbestände nicht übernehmen.“*

Es droht keine Altersarmut: Anders als es viele Politiker gerne weismachen wollen, **führt das deutsche 3-Schichten-System der Altersvorsorge keinesfalls direkt in die Altersarmut**. Durchschnittlich liegt die sog. **Ersatzquote, also der Anteil am letzten Bruttoeinkommen**, der heute 20 bis 65 Jahre alten Deutschen bei **82,6%**. *„Das Drei-Schichten-Modell funktioniert“*, erklärte **Prof. Bernd Raffelhüschen von der Universität Freiburg** bei der Vorstellung seines alle vier Jahre erscheinenden **Vorsorgeatlas**, der in Kooperation mit der **Union Investment** entstanden ist. Keine der drei Schichten reiche allein aus, um im Alter den Lebensstandard zu sichern. Dafür wären aus einer Schicht 60% des letzten Bruttoeinkommens erforderlich. Die häufig geschmähten **Riester-Verträge** leisten eine Ersatzquote von immerhin 10,6%, was einer monatlichen Rentenzahlung von 290 Euro entspricht. *„Riester ist mit 16 Millionen Verträgen die erfolgreichste Zusatzversorgung, die es in Deutschland je gegeben hat“*, sagte **Hans Joachim Reinke, Vorstandsvorsitzender der Union Asset Management Holding**. Der Studie zufolge riestern Frauen doppelt so oft wie Männer. In **Bayern** ist die Beteiligungsquote an der Riesterförderung am höchsten.

Livv.at gestartet: In **Österreich** ist ein **neuer Online-Versicherer** an den Start gegangen. Hinter der Marke **Livv.at** steht die **liechtensteinische LV 1871 Private Assurance AG, eine Tochter der LV 1871 a.G. in München**. „Wir kehren mit Livv.at zur ursprünglichen Idee der Versicherung zurück, nämlich der günstigen, kollektiven Absicherung existenzieller Risiken“, sagte **Klaus Math, Vorstand für Produkte, Versicherungstechnik und IT in der LV1871**. Angeboten wird eine „voll digitale“ **Ablebensversicherung**. Ein **Chatbot**, der ein Gespräch wie mit einem menschlichen Berater simuliert, erhebt die persönlichen Daten und Risikoinformationen. Am Ende des Chats kann der Vertrag abgeschlossen werden. Bei Bedarf kann auch ein Berater kontaktiert werden. **Die Versicherungssumme beträgt maximal 400.000 Euro**.

VKB – WachstumGarant: Die **Versicherungskammer Bayern (VKB)** hat kürzlich Daten zu „**Echtverträgen**“ gegen **Einmalbeitrag** ihres im letzten Jahr eingeführten Garantiemodells **WachstumGarant** veröffentlicht. Bei einem Versicherungsbeginn zum 1.9.2016 und einer Laufzeit von 21 Jahren hat sich nach einem Jahr der Einmalbeitrag in Höhe von 50.000 Euro zu einer **endfälligen Garantie** in Höhe von 50.720 Euro entwickelt. Diese Garantierhöhung resultiert zum einen aus den **Überschüssen des Sicherungsvermögens** und zum anderen aus dem **monatlichen Lock-In's aus der Kapitalanlage**. Bei einer Laufzeit von 16 Jahren beträgt die endfällige Garantie nach einem Jahr 50.627 Euro. Der Rente **WachstumGarant** liegt eine **indexorientierte Kapitalanlage (IOK)** zugrunde. Diese orientiert sich an dem Index „**STOXX Global Select Dividend 100 Net Return (EUR)**“.

Dichter Kostennebel: Unter dieser Überschrift veröffentlichte **ÖKO-TEST** in der Ausgabe **November 2017** einen Vergleich von **fondsgebundenen Rentenversicherungen**. Dabei setzten die Autoren einmal mehr den **Schwerpunkt auf die vermeintlich zu hohe Kostenbelastung** in den Produkten. Dementsprechend fällt das Fazit der Tester aus: „**Kostengünstige Fondssparpläne sind oft die bessere Alternative**.“ Ein wesentlicher Kritikpunkt der Untersuchung ist z. B. darin zu sehen, dass die **Möglichkeit, kostenlos die Fondsanlage zu wechseln überhaupt nicht thematisiert wird**. Würde man bei evtl. Fondwechseln den jeweiligen Ausgabeaufschlag berücksichtigen, käme man bei einer alternativen Anlage schnell auf Kosten, die deutlich höher sind als diejenigen innerhalb der Fondspolice. Was von dem Test zu halten ist, haben bereits einige **Leserbriefe** gezeigt, die das **Versicherungs-Journal** veröffentlicht hatte. Darin heißt es bspw. „*Was für ein völlig sinnbefreiter Test.*“ oder „*Den Garantiefaktor nicht zu berücksichtigen genauso wie die Steuerbelastung bei Umschichtungen macht den kompletten Test wertlos.*“ Vielleicht sollte es dem Leser auch zu denken geben, wenn in ein und demselben Testheft neben fondsgebundenen Rentenversicherungen auch Menstruationstassen, Stabmixer und Chicken Nuggets getestet werden.

WWK führt neues Fondskonzept ein: Die **WWK Lebensversicherung a. G.** hat ihre Anlagemöglichkeiten in der **Altersvorsorge** um das **neue Anlagekonzept WWK Basket Vermögensverwaltung protect** erweitert. Es investiert zu gleichen Teilen in **5 verschiedene vermögensverwaltende Mischfonds: Flossbach von Storch Multi Asset, BalancedFMM-Fonds, M&G Dynamic Allocation, BGF Global Allocation und WWK Select Balance.** Ziel der Fonds ist die Erwirtschaftung einer möglichst positiven Rendite in jeder Marktlage. Im Rahmen eines aktiven Managements können die Portfolios jederzeit angepasst werden. Gleichzeitig sollen Verluste möglichst vermieden werden. In Kombination mit der **Fondsrente WWK IntelliProtect®** ermöglicht die neue Anlageidee hohe Rendite-Chancen und gleichzeitig eine vollständige **Garantie der eingezahlten Beiträge in allen drei Schichten.** Neu in der Fondspalette ist zudem der **global investierende Fonds JPM Global Socially Responsible.** Im Fokus des Investmentansatzes stehen die Themen Soziale Verantwortung, Umweltfreundlichkeit und Ethische Werte. Ausgeschlossen werden Investments in den Bereichen Atomkraft, geächtete Waffen, Menschenrechtsverletzungen, Glücksspiel, Korruption, und Pornografie.

Digitalisierung ohne Umsatzrelevanz: Die „*Global Pricing and Sales Study 2017*“ der **Strategieberatung Simon-Kucher & Partners** kam zu einem **ernüchternden Ergebnis. Die Digitalisierungsinitiativen der Versicherer führten bei ca. 80% der Unternehmen zu keinem messbaren Einfluss auf den Umsatz.** „*Es wird viel investiert, allerdings noch nicht zielführend. Besser geplante und umgesetzte Digitalisierungsinitiativen sind dringend notwendig, um das Potenzial auszuschöpfen*“, erklärte **Dr. Dirk Schmidt-Gallas, Senior Partner und Global Head of Insurance bei Simon-Kucher.** „*Die Unsicherheit in der Assekuranz ist groß: Es fehlt der Kompass.*“ Dieses Ergebnis ist jedoch nicht wirklich überraschend; bei einigen Versicherern drängt sich der Verdacht auf, dass es sich bei den Digitalisierungsbemühungen weniger um durchdachtes Investieren, denn vielmehr um medienwirksamen Aktionismus handelt.

IMPRESSUM:

infinma news 11 / 2017

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, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Rating-Zeit = Rätsel-Zeit?

Wie jedes Jahr im Herbst veröffentlichen zahlreichen **Analysten, Medien u. ä. ihre Ratings deutscher Lebensversicherer**. Seit jeher konnte über die Qualität bzw. Fundierung dieser Vergleiche konträr diskutiert werden. Da jedoch in diesem Jahr alle Unternehmen erstmals die von der **BaFin beaufsichtigten Solvabilitätsquoten nach dem neuen Aufsichtsregime Solvency II** veröffentlicht werden mussten, war die Spannung besonders groß, ob und wenn ja wie diese neue Informationen Berücksichtigung gefunden haben.

Dies stellt für die Rating-Ersteller durchaus eine **bedeutende Herausforderung** dar. Kommt Ihr Rating zu einer Bewertung, die deutlich von der aufsichtsrechtlichen Solvenzquote abweicht, stellt sich die Frage nach dem Warum. Sind die Ergebnisse vergleichbar, stellt sich die Frage nach der Existenzberechtigung des zugrundeliegenden Ratings.

Im Hinblick auf die **Ergebnisse von Solvency II** und des eigenen Rating-Verfahrens wirft z. B. das sog. „**Finsinger-Rating**“, das kürzlich in der **Wirtschaftswoche veröffentlicht wurde**, zahlreiche Fragen auf. Schon in der Vergangenheit wurde die Rating-Systematik erheblich kritisiert und bspw. die Sinnhaftigkeit einer Benchmark-Gesellschaft, die keinerlei Ähnlichkeit mit einem real existierenden Unternehmen hat, in Frage gestellt.

Diesmal wundert man sich unabhängig von den Ergebnissen schon über einige Formulierungen im Text. So heißt es bspw. *„Jeder Euro, egal, ob aus höheren Kapitalerträgen oder aus niedrigeren Kosten, ist gleich viel wert. Und, anders als andere Ratings, zeichnet es nicht Erfolge der Vergangenheit aus“*. Im Fußnotentext liest man jedoch: *„(4) Kosten, die beim Vertragsabschluss zum Beispiel für Provisionen an den Vermittler anfallen, als Anteil an den Gesamtbeiträgen aller neuen Verträge, Mittelwert 2014 bis 2016; (5) jährliche Verwaltungskosten, als Anteil an den Versicherungsbeiträgen, Mittelwert 2014 bis 2016; (6) Anteil der Gesamtüberschüsse, den der Versicherer an Kunden ausschüttet, Mittelwert 2010 bis 2016;“*. Gerade die niedrigen Kostenquoten (der Vergangenheit) sind es jedoch, die bei einigen der Testsieger für das gute Abschneiden verantwortlich sind. Einerseits wird behauptet, nicht die Erfolge der Vergangenheit auszeichnen zu wollen, andererseits fließen aber u. a. die Kostenquoten der Vergangenheit in einem hohen Maße in das Endergebnis ein. Das leuchtet nicht wirklich unmittelbar ein.

Zu den Abschlusskosten wird ausgeführt: *„Zwischen 2,6 und 10,3 Prozent der Beitragssumme stellen sie Kunden zum Abschluss in Rechnung“*. Diese Aussage ist zumindest missverständlich, handelt es sich hier doch gerade nicht um Kosten im Produkt und schon gar nicht um Kosten, die dem Kunden in Rechnung gestellt werden. Allenfalls wird ein Teil dieser Kosten, von derzeit maximal 2,5% der Beitragssumme kalkulatorisch in der Prämie berücksichtigt. Natürlich könnte man die Vermutung haben, dass Versicherer mit hohen Kosten auf Dauer den Kunden weniger Gewinne gutschreiben als Versicherer mit günstigeren Kosten. Bei den gerade von Verbraucherschützern und Politikern so beliebten

Honorarberatern hingegen sieht man jedoch tatsächlich in einigen Fällen Gebühren (Honorare) von 6,5% und mehr der Prämiensumme.

Irritierend ist es sicher auch, dass man in dem gesamten Text **keinen einzigen Hinweis auf die neuen Aufsichtsregeln findet. Warum wird nicht berücksichtigt, dass die einzelnen Versicherten höchst unterschiedliche Eigenmittelausstattungen aufweisen?** Könnte es vielleicht daran liegen, dass eine adäquate Bewertung von Sicherheitsmitteln zu ganz anderen Ergebnissen führt? Und würde dies vielleicht vor allem den Ergebnissen der Vorjahre zuwiderlaufen? **Ein gutes Beispiel ist an dieser Stelle wieder einmal die Debeka. Das Finsinger-Rating weist das Koblenz Unternehmen immer noch mit 5 Sternen aus.**

► Platz 3: Debeka	
Lebensversicherer	Debeka
Realistischer Zins auf Kapitalanlagen	2,5
Zum Vergleich: Historischer Zins auf Kapitalanlagen	4,6
Abschlusskostenquote	3,4
Verwaltungskostenquote	1,4
Ausschüttungsquote	87,7
Leistungsfähigkeit für den Kunden	251,7
Sterne	★★★★★

Betrachtet man hingegen die aktuelle Bewertung von **Prof. Weinmann** (siehe hierzu auch **infinma news 10/2017**) so wird die **Debeka** nur noch mit ausreichend benotet.

Auch der **Analyst Carsten Zielke** kann zu einer etwas anderen Einschätzung. Er weist in einem **Artikel auf der Online-Seite von Capital vom 5.10.2017** zum einen auf eine extrem **niedrige „reine“ Solvenzquote der Debeka** hin und hat zudem für die Gesellschaft eine **negative Gewinnerwartung** errechnet.

ANBIETER <i>Die größten 20 Lebensversicherer</i>	SOLVENZ		GEWINN- ERWARTUNG	KAPITAL- STARKER KONZERN
	Offiziell	Rein		
AachenMünchener	504	335	27,8	✓
Allianz	379	292	13,2	✓
Alte Leipziger	289	289	37,6	
Axa	253	168	11,3	✓
Bayern Versicherung	657	248	0,3	✓
Cosmos	542	357	23,2	✓
Debeka	323	72	-0,8	
Ergo Leben	328	100	-3,5	✓

Die **Debeka** hat inzwischen in einer Pressemeldung erklärt, man fühle sich zu schlecht bewertet und missverstanden. Dennoch darf man sicher die Frage stellen, wie derartige Unterschiede in der Einschätzung eines und desselben Unternehmens zustande kommen können. **Kann ein Anbieter wirklich gleichzeitig eine negative Gewinnerwartung haben und eine ausgezeichnete Leistungsfähigkeit für den Kunden?**

Über die Bedeutung der Solvenzquote und die Schwierigkeit einer richtigen Einordnung einer besonders hohen oder einer besonders niedrigen Quote ist nicht nur an dieser Stelle bereits mehrfach berichtet worden. **Allerdings stellt sich schon die Frage, ob es nicht geradezu fahrlässig ist, in einem Rating von LV-Unternehmen ausgerechnet die einzige Kennzahl völlig unberücksichtigt zu lassen, die einer einheitlichen aufsichtsrechtlichen Kontrolle unterliegt?** Die Antwort könnte unter Umständen höchst trivial sein. Würde man bei einigen Gesellschaften die reinen Solvenzquoten einbeziehen, dann müssten diese deutlich schlechter abschneiden. Das wiederum wäre in vielen Fällen ein Widerspruch zu den Rating-Ergebnissen der Vergangenheit. Oder anders ausgedrückt: **Würde nicht die sachgerechte Einbeziehung der Solvenzquote die weitgehend irrationalen Ergebnisse einiger Rating-Verfahren ad absurdum führen?** Dies gilt in ganz besonderem Maße für die Unternehmensbewertungen, die eine (zu?) hohe Gewichtung von Kostenkennziffern vorsehen.

Eine andere Frage ist sicher auch erlaubt. **Warum greifen die aktuellen Unternehmensratings nicht auf die Informationen aus der sog. Mindestzuführungsverordnung zurück,** die seit dem Bilanzjahr 2014 veröffentlicht werden müssen. Für die **Debeka** könnte man dann leicht erkennen, dass die Summe aller Erträge im **Geschäftsjahr 2016** nicht ausgereicht hat, um die Erfordernisse aus dem Rechnungszins zu befriedigen.

Angaben zur Beteiligung der Versicherten an den Erträgen im Geschäftsjahr 2016	
Erträge¹	
Kapitalerträge	1.831.299.905,09 Euro
Risikoergebnis	275.140.602,81 Euro
übriges Ergebnis	133.816.201,29 Euro
Summe	2.240.256.709,19 Euro
Aufgliederung der Beteiligung der Versicherten an den Erträgen	
Rechnungszins	2.277.053.720,49 Euro
Direktgutschrift	37.307,92 Euro
Zuführung zur RfB	0,00 Euro
Summe	2.277.091.028,41 Euro

Kann eine Gesellschaft wirklich eine ausgezeichnete Leistungsfähigkeit für den Kunden haben, wenn sie schon Schwierigkeiten hat, die gesetzlichen Rechnungszinsanforderungen aus den laufenden Erträgen zu decken?

Bei einigen der aktuell veröffentlichten Unternehmensratings könnte der Eindruck entstehen, dass das vorrangige Ziel darin besteht, die Ergebnisse der Vergangenheit möglichst stabil aussehen zu lassen.

Mindestzuführungsverordnung

Bereits in dem o. g. Artikel zu aktuellen LV-Unternehmensratings wurde darauf hingewiesen, dass es sehr verwunderlich ist, dass die **Rating-Ersteller und Analysten eine Informationsquelle völlig ungenutzt** lassen, die seit dem Bilanzjahrgang 2014 flächendeckend für alle Lebensversicherer zur Verfügung steht: die **Informationen aus der Mindestzuführungsverordnung**. Das sieht bspw. so aus:

Kundenportal 	
Angaben zur Beteiligung der Versicherten an den Erträgen im Geschäftsjahr 2016 gemäß § 15 Mindestzuführungsverordnung	
Erträge*	
Kapitalerträge	1.047.787.878 €
Risikoergebnis	218.791.313 €
Übriges Ergebnis	4.439.298 €
Summe	1.271.018.489 €
Aufgliederung der Beteiligung der Versicherten an den Erträgen	
Rechnungszins	953.528.863 €
Direktgutschrift	166.602.204 €
Zuführung zur RiB	127.059.947 €
Summe	1.247.191.014 €
* Die Ertragsquellen sind die anzurechnenden Kapitalerträge, das Risikoergebnis (soweit positiv) und das übrige Ergebnis (soweit positiv) im Sinne der §§ 6 bis 8 der Mindestzuführungsverordnung für den überschussberechtigten Versicherungsbestand. Der Eintrag "-" bedeutet, dass die betreffende Ertragsquelle mit einem Verlust abgeschlossen hat.	

In einer sehr einfachen und übersichtlichen Tabelle müssen die Lebensversicherer ausweisen, **welche Erträge sie im Geschäftsjahr aus welchen Quellen generiert haben und wie die Versicherten daran beteiligt werden.**

So kann man bspw. auf einen Blick erkennen, **ob die sog. anrechenbaren Kapitalerträge des laufenden Jahres ausgereicht haben, um die Anforderungen aus dem Rechnungszins zu erfüllen.** Zudem wird mit dem **Risikoergebnis eine der wichtigsten Ergebnisquellen** der Unternehmen ausgewiesen. Schließlich lässt sich im **übrigen Ergebnis** ablesen, ob die eingerechneten Abschluss- und Verwaltungskosten ausgereicht haben, oder ob die Gesellschaft Verluste aus diesem Bereich hinnehmen musste.

In der Summe über alle Einzelgesellschaften ergeben sich für die Branche insgesamt folgende Werte in Mio. Euro:

- **Kapitalerträge** 36.500,6
- **Risikoergebnis** 6.199,3

➤ Übriges Ergebnis	1.488,7
➤ Rechnungszins	34.697,3
➤ Gebuchte Brutto-Beiträge	85.941,6

Daraus lassen sich u. a. folgende Relationen bestimmen:

➤ Risikoergebnis in % der gebuchten Brutto-Beiträge	7,2%
➤ Kapitalerträge in % des Rechnungszinses	105,2%
➤ Übriges Ergebnis in % der gebuchten Brutto-Beiträge	1,7%

Naturgemäß unterscheiden sich die Ergebnisse der einzelnen Lebensversicherer erheblich und es lassen sich auf diese Weise Informationen generieren, die einen wertvollen Beitrag bei einer Bewertung eines Unternehmens leisten können.

So konnten immerhin 22 von 83 Unternehmen kein positives übriges Ergebnis ausweisen; darunter durchaus größere Anbieter wie bspw. **ERGO Leben, SV Leben, AXA oder Württembergische**. Ein **negatives Risikoergebnis** verzeichnete lediglich die inzwischen mit der **HanseMerkur fusionierte HanseMerkur 24**.

Subtrahiert man von den Kapitalerträgen den Rechnungszins, dann ergibt sich für 33 der 83 Gesellschaften ein negativer Wert. An der „Spitze“ liegt die **Debeka** mit einem Minus von 445,8 Mio. Euro, gefolgt von der **Generali** mit 204,8 Mio. Euro.

Weitere Erkenntnisse lassen sich aus dem **Risikoergebnis bezogen auf die gebuchten Brutto-Beiträge** ziehen. **Die Spanne im Markt reicht von -0,2% bis hin zu 46,5%.** Die Gesellschaften mit extrem hohen Quoten weisen in aller Regel einen großen Bestand an Risikoversicherungen aus. Hier ist rein formal der Nenner der Relation klein (geringe Beiträge in der Risikoversicherung) und der Zähler vergleichsweise groß (hohe Risikogewinne bei Risikoversicherungen wegen der hohen Lebenserwartung). **Führende BU-Anbieter wie die Alte Leipziger (9,3%), HDI (13,0%), Nürnberger (9,0%) oder Swiss Life (10,9%) liegen durchweg über dem Marktdurchschnitt von 7,2%.**

Gerade diese Auswertung zeigt zudem einmal mehr, **dass bei jeder seriösen Betrachtung / Bewertung von Lebensversicherern die Bestandszusammensetzung nicht außen vor bleiben kann.** Hohe Anteile an Risiko- und / oder fondsgebundenen Versicherungen bewirken ganz andere Relationen als ein großer Bestand an rein konventionellen Versicherungen. Insofern ist es auch nicht weiter verwunderlich, dass seit jeher in den verschiedenen „populärwissenschaftlichen“ Ratings vor allem Gesellschaften mit einem hohen Anteil an Risikoversicherungen und / oder Direktanbieter besonders gut abschneiden. Ein verlässliches Bild eines Lebensversicherers gewinnt man aber nicht durch die Gewichtung einiger weniger Kennzahlen, sondern nur bei Einbeziehung möglichst vieler Informationen.

Transparenz und Verbraucherschutz bei Riester-Produkten – Teil II

Bereits in der letzten Ausgabe der **infinma news** hatte sich das **Kölner Analysehaus** mit Fragen zur **Transparenz und zum Verbraucherschutz bei Riester-Produkten** beschäftigt. In diesem Zusammenhang wurden auch einige Ministerien und die BaFin angeschrieben. Inzwischen sind alle mehr oder weniger aussagekräftigen Antworten eingegangen. Doch welche Schlüsse sind aus diesen Antworten zu ziehen?

Zunächst einmal scheinen die Beteiligten sich einig zu sein, dass man in den vergangenen Jahren die Anforderungen an die Transparenz von staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukten erhöht habe.

Dies kann man so sehen, muss man aber sicher nicht.

Die **Muster-Produktinformationsblätter (Muster-PIBs)** geben zwar in der Tat einige Informationen zu den Produkten. **Diese sind jedoch weder sonderlich verständlich, geschweige denn vergleichbar.** Hier zeigt sich einmal mehr ein typisches Ergebnis staatlicher Regulierung: gut gemeint – schlecht gemacht. Trotz der **Einrichtung der Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA), der Einteilung von Produkten in Chancen-Risiko-Klassen und zahlreicher Muster-PIBs** bleiben zahlreiche Fragen offen. So müssen die Anbieter bspw. maximale Kosten ausweisen, was an einigen Stellen zu der kuriosen Formulierung führt, dass theoretisch bis zu 100% der Beiträge oder des Guthabens für Kosten verwendet werden können. Auch die vorgegebene Rechenmethodik führt z. T. zu geradezu grotesken Ergebnissen. So müssen bspw. das Deckungskapital des Versicherers und eine Fondsanlage mit der gleichen Rendite hochgerechnet werden. Gleichwohl werden jedoch für beide Anlage unterschiedliche Kostenparameter vorgegeben. Senkt nun ein Versicherer die Verwaltungskosten für das im Deckungskapital befindliche Guthaben, dann kann das Modell früher aus dem Deckungskapital in die Fondsanlage umsichten. Das wiederum hat aufgrund der höheren unterstellten Kostenbelastung der Fondsanlage eine sinkende Ablaufleistung zur Folge. Mit anderen Worten: **Sinkende Kosten führen u. U. für den Kunden zu einer geringeren Leistung.** Diese verwirrenden Zusammenhänge sind schon für Experten nur schwer durchschaubar. **Insofern ist es schlicht ein Irrglaube, anzunehmen, Riester-Interessenten wären mit Hilfe der Muster-PIBs tatsächlich in der Lage, verschiedene Produkte miteinander zu vergleichen.**

Erschwert wird die Vergleichbarkeit in der Praxis vor allem auch dadurch, dass sich insbesondere Anbieter von **nicht-versicherungsförmigen Riester-Produkten oft sehr bedeckt halten**, wenn es um die Weitergabe von Produkt-Informationen geht. Gerne wird dann schon mal damit argumentiert, dass die IT nur dann in der Lage ist, konkrete Angebote zu erstellen, wenn der Kunde bspw. bereits ein Konto bei dem betreffenden Kreditinstitut unterhält. Offensichtlich sind Riester-Interessenten für bestimmte Anbieter nicht die allerwichtigsten Kunden.

Das in der Öffentlichkeit oft schlechte Image von Riester-Produkten dürfte nicht nur auf die negative Berichterstattung in den Medien zurückzuführen sein. Intransparente Produktunterlagen und Informationsverweigerung durch Produkthanbieter werden sicher auch ihren Beitrag dazu geleistet haben.

Focus Money Online: Die Überschuss-Lüge

Unter der Überschrift „**Die Überschuss-Lüge: So wenig bleibt Ihnen tatsächlich**“ hat Focus Money Online im Oktober einen Artikel zu Lebensversicherungen und deren (vermeintlichen) Kosten und Ablaufleistungen veröffentlicht. Auch wenn man inzwischen „Versicherer-Bashing“ in den Medien durchaus gewohnt ist, ist es immer wieder aufs Neue erstaunlich **mit welcher Selbstverständlichkeit die sog. Mainstream-Medien Halbwahrheiten über offensichtlich ungeliebte (Versicherungs-) Produkte verbreiten.**

Zunächst heißt es: „**Der Berater erhält eine Abschlussprovision von drei bis fünf Prozent der Beitragssumme.**“ Diese Aussage ist ja noch nicht einmal völlig falsch, auch wenn die Provisionen vertriebswegeabhängig z. T. auch deutlich niedriger sind. Problematisch wird jedoch der nächste Abschnitt in dem Artikel, der mit „**Abschluss/Vertriebskosten**“ überschrieben ist. **Hier wird vorsätzlich, zumindest aber fahrlässig, der Eindruck erweckt, die genannten 2,2% bis 7,5% der Beitragssumme kämen als Kosten zu den o. g. Provisionen noch hinzu.** Natürlich sind die Provisionen in den Vertriebskosten enthalten und kommen nicht „On-Top“. Weiterhin wird ausgeführt: *„Diese Kosten müssen die Versicherer im Begleitblatt zur Police offenlegen. Sie müssen aber nicht einzeln ausweisen, wie sich die Kosten für die einzelnen Posten für Produktentwicklung, Konzerngewinn oder die Verwaltung durch Mitarbeitern aufteilen.“* (Anm. d. Red.: Rechtschreibfehler aus dem Original übernommen) Die genannten 7,5% wird man im Begleitblatt zur Police, dem sog. Produktinformationsblatt, nicht finden. Es handelt sich hier nämlich gerade nicht um Kosten, die in die Police einkalkuliert sind, sondern um Kosten die beim Versicherer insgesamt anfallen. In die Police eingerechnet werden dürfen seit dem LVRG nur noch 2,5% der Beitragssumme. Im Übrigen sind natürlich **Kosten für „die Verwaltung durch Mitarbeitern“, wie die Bezeichnung schon vermuten lässt, gerade keine „Abschluss/Vertriebskosten“, sondern Verwaltungskosten.**

Im Abschnitt **Laufende Vertragskosten** heißt es: *„Nach einem Branchenreport aus dem Jahr 2010 verlangten die Gesellschaften in den Jahren zwischen 2004 und 2008 im Schnitt fünf Prozent.“* Zum einen spricht es nicht gerade für die **Recherchequalität von Focus Online**, wenn über 10 Jahre alte Zahlen verwendet werden. Zum anderen handelt es sich auch hier gerade nicht um die Kosten im Versicherungsvertrag, sondern um die vom Versicherer insgesamt verursachten Kosten für die Verwaltung des gesamten Versicherungsbestandes.

Ein weiterer Absatz ist mit „**Kosten für den Todesfallschutz**“ überschrieben und es wird ausgeführt: *„Eine Kapitallebensversicherung ist im Kern zuerst immer noch ein Risikoschutz und erst danach ein Sparprodukt. Zirka zehn Prozent der Beitragssumme gehen für den Hinterbliebenenschutz drauf. Kosten für den Hinterbliebenenschutz: 5.400 Euro.“* (Anm. d. Red.: Die Summe von 5.400 Euro bezieht sich auf ein zuvor benanntes Vertragsbeispiel mit 150 Euro Monatsprämie und einer Laufzeit von 30 Jahren.) Die Aussagen sind nicht einmal falsch. **Allerdings gibt es so gut wie keinen Lebensversi-**

cherer mehr, der im Neugeschäft noch eine – inzwischen nicht mehr steuerfreie – **Kapitallebensversicherung** anbietet. Zudem irritiert die plakative Formulierung „Kosten für den Hinterbliebenenschutz“. Letztlich handelt es sich hierbei um den **Preis für den zu Recht genannten Risikoschutz**. Der Summe von 5.400 Euro steht somit ein **Gegenwert in Höhe der entsprechenden Todesfalleistung** gegenüber. Diese Todesfallsumme wird im Übrigen auch dann fällig, wenn der Kunde nur wenige Monate in seine Police eingezahlt hat und dann verstirbt.

„*Geringere Überschussbeteiligung*“, so ist der nächste Abschnitt überschrieben. „*Nicht nur die genannten Kosten schmälern den Anlageerfolg. Auch die aktuell tatsächlich erzielten Überschussbeteiligungen liegen längst weit unter den Werten, die den Kunden vor Jahren im Beratungsgespräch präsentiert wurden. Im Extremfall darf ein Versicherer die Überschüsse bis auf den zum Vertragszeitpunkt geltenden Garantiezins absenken. Dieser sogenannte Höchstrechnungszins beträgt für Neukunden aktuell nur noch 0,9 Prozent.*“ Im Prinzip sind diese Ausführungen durchaus zutreffend; **allerdings suggerieren die Autoren, dass die Versicherer dafür verantwortlich wären, dass die Überschussbeteiligung in den letzten Jahren kontinuierlich zurückgegangen ist. Es fehlt jeder Hinweis auf das anhaltende Niedrigzinsniveau, zunehmende Regulierung bspw. in Form einer inzwischen aus dem Ruder laufenden Zinszusatzreserve oder restriktive Kapitalanlagevorschriften im Versicherungsaufsichtsgesetz.**

Nachdem sich der gesamte Artikel vermutlich mit älteren, also bereits abgeschlossenen Verträgen, befasst hat, kommt zum Schluss noch ein Schwenk auf **Neukunden**. Hier ist dann plötzlich die Rede von **klassischen Rentenversicherungen und möglichen negativen Beitragsrenditen**. Der Kunde könne sich demnach nicht einmal darauf verlassen, seine eingezahlten Beiträge zurück zu bekommen. Auch dies mag im Einzelfall durchaus möglich sein.

Das ganz große Manko dieser und ähnlicher Veröffentlichungen liegt, neben den fachlichen Mängeln, vor allem in zwei Punkten. **Einerseits wird völlig ignoriert, dass die Lebensversicherer in Deutschland die einzigen Anbieter sind, die eine lebenslange Rentenzahlung garantieren.** Gerade bei der von den meisten Deutschen ohnehin unterschätzten Lebenserwartung ist dies ein nicht unbedeutender Aspekt. **Andererseits bleibt auch dieser Artikel jeden Hinweis auf eine mögliche Alternative schuldig.** Auf welche Weise sollte denn ein Bundesbürger stattdessen vorsorgen? Ist es wirklich eine realistische Antwort, jemandem den Kauf einer Immobilie zu empfehlen, der vielleicht 150 Euro im Monat investieren kann oder will? Vereinzelt sollen ja Verbraucherzentralen auch Briefmarken, Münzen u. ä. als sinnvolle Altersvorsorge empfohlen haben. **Derartig abwegige Anlagetipps kann ohnehin nur jemand geben, der für seine Aussagen nicht haftbar gemacht werden kann.**

Im Hinblick auf die überschaubare Qualität des Artikels auf **Focus Online** ist es doch zumindest eine gewisse Genugtuung, dass die Printausgabe von Focus seit Anfang 2015 mehr als 15% seiner Auflage verloren hat. Vielleicht kommt ja die Mehrheit der Deutschen langsam doch zu der Erkenntnis, dass derartige Veröffentlichungen kaum einen echten Nutzen generieren und damit mehr oder weniger überflüssig sind.



E-Interview mit Clemens Vatter, Konzernvorstand SIGNAL IDUNA, zuständig für die Lebensversicherung

infinma: Herr Vatter, wie bei vielen Wettbewerbern so hat es auch bei der Signal Iduna in der Vergangenheit zahlreiche Veränderungen, Umstrukturierungen und Projekte gegeben. Wie ist die Iduna derzeit vertrieblich aufgestellt? Wie positionieren Sie sich am Markt?

Vatter: Im Rahmen des 2014 begonnenen Zukunftsprogramms haben wir die Vertriebswege Exklusivvertrieb und freie Vertriebe zukunftsfit gemacht. Im vergangenen Jahr haben wir neue Strukturen mit flachen Hierarchien, einen zentralisierten Service und neu konzipierte Kundenzentren eingeführt. Davon profitieren wir bereits. Der Exklusivvertrieb ist bei uns mit knapp 3.000 Außendienstmitarbeitern traditionell sehr stark und erzielt rund 70 Prozent des Absatzergebnisses. 30 Prozent erbringen die freien Vertriebe mit rund 12.000 Maklerverbindungen. In den vergangenen Monaten haben wir zahlreiche Projekte durchgeführt, die eines zum Ziel hatten – das Wachstum unserer Gruppe zu forcieren. Zwei Beispiele dazu: Im Rahmen der Omnikanalstrategie haben wir weiter daran gearbeitet, die Zugangskanäle zu unseren Kunden zu erweitern. Vertriebs- und Kunden-Apps, der Ausbau von sogenannten Online-Abschlussstrecken und Leadmanagement standen auf dem Programm. Für die freien Vertriebe haben wir Prozessen optimiert, zum Beispiel im Makler-Portal und mit der Einrichtung von BiPRO-Schnittstellen. Bei den grundlegenden Veränderungen in unserer Branche vertrauen wir auf unsere Erfahrung aus einer über einhundertjährigen Unternehmensgeschichte. Wir gehen die aktuellen Herausforderungen mit Zuversicht an.

infinma: Die Rahmenbedingungen für die Lebensversicherungsbranche sind derzeit alles andere als rosig. Wie ist denn das Geschäftsjahr 2017 bei der Iduna angelaufen?

Vatter: Sie haben Recht, die Zeiten sind schwierig. Dennoch sind wir mit dem laufenden Geschäftsjahr zufrieden. Trotz der schwierigen Vorzeichen aus dem Markt können wir im Gesamtvertrieb das Niveau der erfolgreichen von Wachstum geprägten Vorjahre halten. 2016 hatten wir mit einem Plus von sieben Prozent gegenüber dem Vorjahr abgeschlossen. Derzeit liegen wir bei der Absatzentwicklung bis einschließlich September bei plus vier Prozent. Das umsatzstarke Jahresende liegt noch vor uns.

infinma: Wo liegen die Schwerpunkte bei den Vertriebswegen und wo bei den Produkten?

Vatter: Unsere Vertriebswege sind von Wachstum geprägt. Der Exklusivvertrieb liegt bei plus drei Prozent bei der Absatzentwicklung, die freien Vertriebe bei zwei Prozent gemessen an den sehr erfolgreichen Vorjahren. Der Hauptumsatzträger in beiden Vertriebswegen ist die fondsgebundene Rentenversicherung Signal Iduna Global Garant Invest, besser bekannt als SIGGI. Wir punkten mit einem umfangreichen Garantiepaket, mit dem wir mittlerweile fast ein Alleinstellungsmerkmal haben. Ebenso beobachten wir im Einmalanlage-Geschäft eine besondere Dynamik. Das hat sicherlich mit fehlenden Anlagealternativen angesichts des Nullzins-Niveaus zu tun.

infinma: Viele Versicherer fokussieren sich derzeit stark auf die Absicherung biometrischer Risiken bzw. die BU. Welche Bedeutung hat derzeit die BU für Ihr Haus? Wie ist der Anteil am Neugeschäft?

Vatter: Auch für uns ist die Absicherung biometrischer Risiken und hier insbesondere die BU ein bedeutendes Geschäftsfeld mit großem Wachstumspotenzial. Immerhin machen Biometrieprodukte rund ein Viertel unseres Neugeschäfts aus.

infinma: Die Iduna Leben ist einer der wenigen Anbieter, die eine Dienstunfähigkeitsklausel anbieten. Wie sind Sie hier aufgestellt? Was ist die Besonderheit Ihrer DU-Klausel?

Vatter: Von jeher ist die Signal Iduna im öffentlichen Dienst einer der großen Versicherer. Wir haben uns mit Speziallösungen für Beamte einen Namen gemacht. Unsere echte und vollständige Dienstunfähigkeitsklausel ist eine Besonderheit, die am Markt nicht üblich ist. Für uns ist sie aber Standard. Mit der allgemeinen DU-Klausel bieten wir zahlreichen Berufsgruppen, wie Polizisten, Soldaten und Richtern, einen auf ihre Bedürfnisse exakt zugeschnittenen Versicherungsschutz an. Eine weitere Besonderheit: Wir haben die allgemeine DU-Klausel auch in die Allgemeinen Versicherungsbedingungen unserer BU-Tarife aufgenommen. Damit genießen auch die Personen Versicherungsschutz, die ihre Beamtenlaufbahn erst zu einem späteren Zeitpunkt einschlagen.

infinma: Wie unterstützen Sie Ihre Vermittler beim Absatz der BU?

Vatter: Zunächst einmal bieten wir eine breit gefächerte Produktpalette, die für jede Zielgruppe eine passgenaue Lösung hat. Die Vermittler können dank dieser Vielfalt unterschiedliche Kundenbedürfnisse im Bereich der Arbeitskraftabsicherung erfüllen. Zudem stellen wir den Vermittlern das Risikoprüfungstool VersDiagnose zur Verfügung, mit dem sie am Point of Sale auf Knopfdruck mühelos und zuverlässig eine Risikoeinschätzung vornehmen können. Der Qualitätsanspruch an unsere Produkte ist hoch. Umso mehr freut es mich, dass diese Bemühungen durch Auszeichnungen anerkannt werden.

Erst kürzlich erhielt unsere junge Marke sijox beim Innovationspreis der Assekuranz für die App-Life-Berufsunfähigkeitsversicherung zwei Mal Gold in den Kategorien Produktdesign und Digitalisierung und einmal Silber in der Kategorie Kundennutzen.

infinma: In den Medien wird immer wieder eine bezahlbare Alternative zur BU gefordert. Gibt es eine solche Alternative überhaupt?

Vatter: Wir setzen auf eine breite Produktpalette, die wir in diesem Marktsegment anbieten und mit der wir die Nachfrage differenziert bedienen können. So bieten wir nicht nur ein Fünf-Sterne-Produkt an, sondern auch einen Standard-Tarif zu attraktiven Prämien. Mit „FlexiJob“ haben wir einen Tarif im Portfolio, bei dem BU- und EU-Elemente sehr flexibel kombiniert werden können. Bei einem entsprechend hohen EU-Anteil ergeben sich sehr günstige Prämien. Daneben beobachten wir Marktentwicklungen jenseits der BU- und EU-Angebote sehr genau. Doch letzten Endes sollte ein Produkt zur Arbeitskraftabsicherung einen auskömmlichen Schutz bieten.

infinma: In der Altersvorsorge ist eine deutliche Abkehr von herkömmlichen garantieverzinsten Produkten zu erkennen. Sie bieten immer noch eine klassische Rentenversicherung an. Wie sehen Sie die Zukunft dieser Produkte? Planen Sie die Einführung einer „neuen bzw. kapitalmarkteffizienten Klassik“?

Vatter: Sicherheit ist vielen Menschen in Deutschland immer noch sehr wichtig. Berufstätige, die zur eigenen Altersvorsorge Geld zurücklegen, möchten möglichst keine Verluste erleiden. Wir werden an Garantien festhalten, weil diese weiterhin nachgefragt sind. Zugleich muss man sich jedoch mit neuen Lösungen befassen, die eine Garantie über andere Mechanismen erzeugen, als es die bisherigen Modelle tun. Mit dem Produkt SI Global Garant Invest haben wir zum Beispiel eine hochmoderne fondsgebundene Rentenversicherung entwickelt, bei der es eine „Geld-zurück-Garantie“ auf die eingezahlten Beiträge gibt. Darüber hinaus kann jeder Kunde zu Vertragsbeginn sein individuelles Garantieniveau festlegen. SI Global Garant Invest wird sehr gut angenommen. Dieses Produkt macht mittlerweile den überwiegenden Teil unseres Neugeschäfts aus. Aber auch hierbei setzen wir auf Kontinuität – so wird „SIGGI“ 2018 bereits den zehnjährigen Geburtstag feiern.

infinma: Ihr dynamisches Wertsicherungsmodell SIGGI ist bereits seit einigen Jahren am Markt etabliert. Welche Bedeutung hat das Produkt für die Iduna? Was sind die Besonderheiten im Vergleich zu den Wettbewerbern?

Vatter: Wie schon erwähnt, SIGGI ist sehr erfolgreich und eines unserer Kernprodukte, das sich durch seine außerordentliche Flexibilität bei Zahlungsmodalitäten und Entnahmemöglichkeiten auszeichnet. Auch bei der Bruttobeitragsgarantie zeigt sich SIGGI höchst flexibel. Während der Vertragslaufzeit kann

der Versicherte die Garantiehöhe individuell verändern oder eine automatische Garantierhöhung vereinbaren. Standardmäßig sind darüber hinaus kostenlose Optionen für die Pflegefallabsicherung und bei schweren Krankheiten (Dread Disease) eingeschlossen. Die Bruttobeitragsgarantie liegt bei uns bei 100 Prozent. Im Markt sind eher 80 Prozent üblich.

infinma: Die sogenannte „Nahles-Rente“ startet zu Beginn 2018. Was steckt genau hinter diesem neuen Sozialpartner-Modell? Wie steht die Iduna zu diesem neuen Modell?

Vatter: Mit dem Sozialpartnermodell eröffnet sich den Tarifvertragsparteien eine zweite bAV-Welt, die wahlweise neben den bisher bekannten Modellen genutzt werden kann. Dreh- und Angelpunkt des Sozialpartnermodells ist die neue „reine Beitragszusage“. Demnach verpflichtet sich der Arbeitgeber nur noch dazu, einen Beitrag zu zahlen. Dies soll die Arbeitgeberhaftung reduzieren und die Verbreitung befördern. Aber auch für die Produkthanbieter gibt es Neuerungen. Wir dürfen keine Garantien mehr anbieten. Dafür wurde ein neuer Begriff gefunden. Wir sprechen von einem Zielrentenmodell. Die spätere Rente ergibt sich aus den gezahlten Beiträgen und den erzielten Erträgen. Um Schwankungen auszugleichen, können die Tarifpartner einen Sicherheitsbeitrag tarifvertraglich vereinbaren. Bei der Entgeltumwandlung im Sozialpartnermodell ist der Arbeitgeber verpflichtet, einen Zuschuss von 15 Prozent auf den umgewandelten Betrag zu zahlen – allerdings nur, sofern er tatsächlich auch Sozialversicherungsbeiträge spart. Sobald uns unsere Kunden signalisieren, dass das Modell in die Tarifverträge aufgenommen wird, werden wir ein wettbewerbsfähiges Produkt anbieten. Die Basis hierfür haben wir bereits gelegt. Noch spüren wir allerdings bei den meisten Tarifvertragsparteien eine große Zurückhaltung.

infinma: Ein absolutes „In-Themen“ in den Medien ist derzeit die Digitalisierung. Was verstehen Sie darunter? Wie stellt sich die Signal Iduna Gruppe bzw. die Iduna Leben in diesem Bereich auf?

Vatter: Bei der Digitalisierung geht es für uns zum einen darum, Prozesse weiter zu optimieren und zu automatisieren. Das allein wäre aber zu kurz gedacht. Viel wesentlicher und chancenreicher ist es, sich auf das veränderte Kundenverhalten auszurichten. Wir wollen unseren Kunden auf allen Zugangswegen ein Service-Erlebnis verschaffen. Auf beide Aspekte der Digitalisierung haben wir uns mit unserem Ende des Jahres auslaufenden Zukunftsprogramm frühzeitig eingestellt. Wir stecken schon mitten im Transformationsprozess. In diesem Jahr haben wir mit der SDA SE, eine Kooperation mit IBM und dem Beratungshaus msg, eine fortschrittliche IT-Architektur entwickelt. Damit können wir das Kundenverhalten in Echtzeit analysieren und zielgerichtet Angebote und Dienstleistungen unterbreiten. Auch hier sind wir bereits mit einer Vermittler-App, einer Rechnungs-App sowie den digitalen Produkten AppDrive und AppLife in der praktischen Umsetzung. Darüber hinaus haben wir eine Digitaleinheit eingerichtet, mit der wir den Transformationsprozess in der Signal Iduna vorantreiben werden. Zum einen wollen wir

das Wachstum in unserem Kerngeschäft beschleunigen, zum anderen neue Geschäftsmodelle entwickeln. Dabei geht es in erster Linie um die Beteiligung an Tech-, Insurtech- und Start-up-Unternehmen. In sogenannten „Open Studios“ werden neue Arbeitsmethoden sowie Konzepte für das Kreativitäts- und Innovations-Management getestet. Unser Ziel ist es, Entwicklungsprozesse zu beschleunigen und Menschen mit auf die digitale Reise zu nehmen.

infinma: Seit Anfang des Jahres gibt es für die geförderten Altersvorsorgeprodukte (Riester und Rürup) sog. Muster-Produktinformationsblätter, in denen u. a. Chancen-Risiko-Klassen und eine Effektivkostenquote ausgewiesen werden muss. Bringt dies Ihrer Meinung nach für Kunden und Vermittler einen zusätzlichen Nutzen? Werden Produkte hierdurch wirklich vergleichbarer?

Vatter: Dadurch, dass für alle Anbieter eine einheitliche Struktur vorgegeben ist, wird es Kunden und Vermittlern auf den ersten Blick einfacher gemacht, Produkte zu vergleichen. Bei genauerer Betrachtung stellt man jedoch fest, dass einige gesetzliche Vorgaben dazu führen, dass der direkte Vergleich erschwert wird. Ein Beispiel: Die in der Modellrechnung verwendeten Wertentwicklungssätze hängen von der jeweiligen Chancen-Risiko-Klasse ab. Dies gilt auch für die Berechnung der Effektivkosten, sodass Produkte mit unterschiedlichen Chancen-Risiko-Klassen nur sehr schwer miteinander vergleichbar sind. Berücksichtigt man nun noch, dass auch sehr ähnliche Produkte unterschiedliche Chancen-Risiko-Klassen erhalten können, wird deutlich, dass auch die neuen Produktinformationsblätter ihre Schwächen haben.

infinma: Im Mai dieses Jahres mussten die Versicherer erstmals die sog. SFCR-Berichte vorlegen und Solvenzquoten nach dem neuen Aufsichtsregime Solvency II veröffentlichen. Wie beurteilen Sie den Aussagegehalt dieser Zahlen? Was muss man beachten, wenn man Solvenzquoten vergleicht?

Vatter: Allein anhand von Bedeckungsquoten lässt sich die Solvabilität eines Unternehmens nicht ausreichend beurteilen. Diese Quoten erheben nicht den Anspruch, das „wahre Maß“ für die Solvenz eines Unternehmens zu sein. Wir sollten sie eher als einen Startpunkt für eine qualifizierte Einschätzung der Solvabilität eines Unternehmens verstehen, weniger als Endpunkt. Im Übrigen waren zum Jahresende 2016 alle Versicherungsunternehmen der Signal Iduna Gruppe nach den Regeln von Solvency II auskömmlich kapitalisiert. Für die IDUNA Vereinigte Lebensversicherung betrug die Solvency II-Bedeckungsquote komfortable 382 Prozent. Dabei hat das Unternehmen vorsorglich die unter Solvency II geltende gesetzliche Übergangsmaßnahme zur Bewertung der versicherungstechnischen Rückstellungen genutzt. Ohne die Übergangsmaßnahmen läge die Quote bei 109 Prozent.

infinma: Was können wir 2018 von Ihrem Haus erwarten? Warum sollte bspw. ein Makler mit der Iduna Leben Geschäfte machen?

Vatter: Im nächsten Jahr werden wir einen Schwerpunkt in der betrieblichen Altersversorgung setzen. Wir werden Angebote für die Mitarbeiterversorgung in der betrieblichen Berufsunfähigkeitsversicherung machen und SIGGI als ideale Produktlösung für die Unterstützungskassenversorgung platzieren. Flankierend werden wir unseren Vertriebspartnern und Unternehmerkunden mit einem neuen Arbeitgeberportal – dem SIGNAL IDUNA bAVnet – die Verwaltung von bAV-Verträgen einfacher und digitaler gestalten. Für eine Zusammenarbeit mit der Signal Iduna in der bAV spricht unsere langjährige Erfahrung bei der Umsetzung der tarifvertraglichen Altersversorgung in verschiedenen Durchführungswegen mit einer Vorort-Betreuung und unsere exzellenten Verbindungen zum Handwerk, Handel und Mittelstand. Zudem können mit uns sämtliche steuerlichen Gestaltungsvarianten umgesetzt werden.