

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Zinszusatzreserve 2017	Seite 6
Abschlusskosten 2017	Seite 8
Gothaer Fähigkeitenschutz	Seite 10
Interview mit Markus Drews, Hauptbevollmächtigter der Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland	Seite 12

Kurzmeldungen

EZB-Politik belastet Sozialkassen: Einem **Bericht des Handelsblatts** zufolge führt die anhaltende **Nullzinspolitik der EZB zu Zinsverlusten auch in den Sozialkassen**. Demnach habe die **Gesetzliche Rentenversicherung für 2017 erstmals negative Vermögenserträge** in Höhe von 49 Mio. Euro ausgewiesen. Die **Mindestreserve der GRV** sei zuletzt auf 34,3 Mrd. Euro und damit den höchsten Wert seit mehr als drei Jahren angestiegen; gut angelegt sei das Geld der Beitragszahler jedoch schon lange nicht mehr. Da die Rentenversicherung ihr Geld zu einem sehr großen Teil für maximal zwölf Monate und sehr konservativ anlegen muss, leidet sie besonders unter der EZB-Politik. Auch andere Sozialkassen sind betroffen: *„Allein im ersten Halbjahr sind in der AOK-Gemeinschaft sechs Millionen Euro an Negativzinsen angefallen“*, sagte der **Chef des Finanzmanagements beim Bundesverband der Allgemeinen Ortskrankenkassen (AOK), Andreas Grein, dem Handelsblatt**.

Verbraucherschützer kritisieren BIBs: Mehr als ein halbes Jahr nach Einführung der sog. **Basisinformationsblätter (BIB)** haben jetzt auch **Verbraucherschützer erkannt**, dass diese zumindest z.T. **nutzlos** sind. **Die Angaben in den Performance-Szenarien der BIB eignen sich nach Einschätzung der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg nicht als Entscheidungsgrundlage**. So hätten die Verbraucherschützer nicht nachvollziehbare Renditeangaben in zahlreichen untersuchten **BIBs** unterschiedlicher Anbieter gefunden. *„Die Berechnungsgrundlage des Gesetzgebers führt teilweise zu abwegigen Ergebnissen“*, sagt **Benjamin Wick, Referent Marktwächter Finanzen bei der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg**. Schön, dass die Verbraucherschützer mal den Gesetzgeber kritisieren und nicht wieder die Anbieter für die Angaben in den BIBs verantwortlich machen.

Kostenausweis passt nicht zusammen: Die **Umsetzung der EU-Richtlinie OGAW, auch UCITS** genannt, hat dazu geführt, dass inzwischen **drei verschiedene Verfahren um den Kostenausweis von Investmentfonds** konkurrieren. Neben der genannten Richtlinie sind dies die sog. **Basisinformationsblätter für PRIIPS** und **die Finanzdienstleistungsrichtlinie Mifid**. **Allerdings kommen die drei Methoden zu unterschiedlichen Aussagen**, weil bspw. **Transaktionskosten** unterschiedlich behandelt werden. Auch der **Ausweis der Kosten** erfolgt uneinheitlich, mal in Prozent pro Jahr, mal eben nicht als jährliche Durchschnittskosten. *„Warum diskutiert man jahrelang über diese Richtlinien, um am Ende zu Ergebnissen zu gelangen, die mit viel Kosten und Aufwand berechnet werden, aber niemandem nützen und mehr Verwirrung stiften als aufklären?“* bemerkte **Magdalena Kuper, Regulierungsexpertin beim Bundesverband der Investmentgesellschaften (BVI)**. Der **BVI** möchte daher den für 2020 vorgesehen Start der PRIIPS-Pflicht für alle Publikumsfonds um zwei Jahre verschieben. Die verschiedenen Richtlinien sind ein weiteres Paradebeispiel für den unermüdlichen **Regulierungswahn der EU, der vom Bürger kaum zu verstehen ist und ihm insbesondere keinerlei Nutzen stiftet**.

Versicherer haben noch Potenzial bei der Wiederanlage: *„Wiederanlage von Lebensversicherungen“* heißt eine Studie von **67Rockwell und des Brand Science Institute**. Danach **parken Kunden nach der Auszahlung ihrer Lebensversicherung** trotz der historisch niedrigen Zinsen etwa **50 Mrd. Euro** auf ihrem Konto. *„Bei der Wiederanlage haben einzelne Versicherer eine Erfolgsquote von unter fünf Prozent, andere liegen bei über 30 Prozent. Auch der Erfolg der einzelnen Vertriebsmitarbeiter ist in den jeweiligen Abteilungen individuell sehr verschieden. Das Wiederanlage-Geschäft wird vom Management der Gesellschaften nicht konsequent aufgesetzt“*, lautet das Fazit von **67Rockwell-Geschäftsführer Tim Braasch**. Bei einer **durchschnittlichen Wiederanlagequote** von derzeit ca. 15% verzichten die Lebensversicherer demnach auf ein Potenzial von etwa 7,5 Mrd. Euro. **Braasch** machte auch deutlich, dass es sich beim Thema Wiederanlage **nicht um ein digitales Thema** handele, *„weil es hier nicht um eine bloße Effizienzsteigerung geht. Bei der Wiederanlage entscheiden soziale Kontaktpunkte mit dem Kunden und die Empathie der einzelnen Vertriebsmitarbeiter darüber, ob ich das Geschäft mache oder nicht.“* Das werden zwar einige Verfechter digitaler „Leuchtturmprojekte“ nicht gerne hören wollen, zeigt aber einmal mehr die Bedeutung persönliche Kontakte beim Vertrieb.

Nürnberger GKV-Check: Die **Nürnberger** hat im Rahmen der Überarbeitung ihrer **Berufsunfähigkeitsversicherungen** einen sog. **GKV-Check für gesetzlich Krankenversicherte** eingeführt. Gegen einen **geringen Mehrbeitrag fordert die Nürnberger bei der jeweiligen Krankenversicherung die Krankenakte für die letzten fünf Jahre** an und wertet diese aus. Im Antrag muss der Kunde dann **Gesundheitsangaben nur für die letzten 12 Monate** machen. Auf diese Weise soll die **Gefahr einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung reduziert** werden. So wird bspw. auch das Risiko ausgeschaltet, dass der Versicherte möglicherweise bestimmte Diagnosen aus der Krankenakte selber gar nicht kennt und die Angaben im Antrag nicht mit der Kundenakte übereinstimmen.

Leistungsverhalten von BU-Versicherern: Auf der **Internet-Seite der Zeitschrift Capital** wurde kürzlich unter der Überschrift **„Berufsunfähigkeit: Versicherer im Vergleich“** eine Tabelle veröffentlicht, in der die **Leistungsquoten von zahlreichen BU-Versicherern** aufgelistet wurden. Im Text heißt es u. a.: *„Ein hoher Prozentsatz ist gut für den Kunden, optimal sind 80 bis 85 Prozent.“* Da staunt der Laie und der Fachmann wundert sich. **Für den einzelnen Kunden gibt es gerade keine Quote, der Versicherer leistet oder leistet eben nicht.** Demjenigen Kunden, der keine Leistung erhält, dürfte es auch relativ egal sein, ob sein Versicherer eine hervorragende Leistungsquote hat. Zudem stellt sich die Frage, ob Quoten von mehr als 85 Prozent wirklich zwangsläufig schlecht für den Kunden sind. **Wenn die BU auskömmlich kalkuliert ist und die Ansprüche aller Kunden berechtigt sind, ist auch eine Quote von 100 Prozent nicht schlecht für den Kunden.** Umgekehrt könnte bspw. eine extrem niedrige Quote ein Indiz für eine etwas lasche Antragsprüfung sein. Dann wäre ein höherer Anteil von Ablehnungen durchaus gerechtfertigt und zumindest im Sinne des Kollektivs. **Im Zusammenhang mit anderen Kenngrößen kann eine Leistungsquote durchaus eine sinnvolle Information für Vermittler und Kunden darstellen. Allerdings sollte sie nicht wichtiger genommen werden als sie ist.**

Eiopa möchte einheitlichen Insolvenzschutz: Die **europäische Versicherungsaufsicht Eiopa** hat ein **Diskussionspapier zur Schaffung eines einheitlichen Rahmens für den Insolvenzschutz von Versicherern** veröffentlicht. Hintergrund des Papiers sind **unterschiedliche Lösungen, die es derzeit in Europa gibt.** Finanzierung und Funktionsweise weichen stark voneinander ab, ebenso die Eingriffsmöglichkeiten und der Umfang, im dem Verluste ausgeglichen werden. Die Eiopa bevorzugt dabei ein Netz von **verschiedenen nationalen Schutzmechanismen**, eine sog. **„Mindest-Harmonisierung“**. *„Die konkrete Ausgestaltung der Auffangeinrichtungen wird eine sehr wichtige Rolle dabei spielen, das Vertrauen der Verbraucher in den europäischen Markt zu stärken“*, erklärte **Eiopa-Präsident Gabriel Bernadino.**

Polizze ohne Beratung bleibt Ausnahme: *„Eine Polizze, die ohne Beratung abgeschlossen wird, bleibt die Ausnahme“*, erläuterte kürzlich **Mag. Erwin Mollhuber, Vorstand für Marketing und Vertrieb bei der Nürnberger Österreich.** Moderne Technologien sollen den Beratungsprozess *„wesentlich erleichtern, aber niemals ersetzen“*. Die *„qualitativ hochwertige Beratung des Kunden“* werde künftig noch wichtiger sein als bisher. *„Es gibt zwar im Internet eine Fülle von Informationen zu Versicherungsthemen und -produkten, doch tragen diese kaum dazu bei, den Kunden in die Lage zu versetzen, selbständig die geeignete Versicherungslösung zu finden und abzuschließen.“*, ergänzte Mollhuber. Die **Nürnberger** setzt bei der **Unterstützung ihrer Vertriebspartner** auf Beratungs- und Vertriebs-technologie und die **Digitalisierung von Prozessen**, zum Beispiel in der Überleitung von Antragsdaten zur Polizzierung oder beim elektronischen Fondswechsel.

Evaluierung des LVRG: Kürzlich hat das **Bundesfinanzministerium den Bericht an den Finanzausschuss des Deutschen Bundestages „Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes“** veröffentlicht.¹ Dem interessierten Leser sei ein Blick in den Gesamtbericht ausdrücklich empfohlen. In dem Bericht wird bspw. der **verbesserungswürdige Ausweis der Effektivkosten** kritisiert: *„Die Lebensversicherer geben die Effektivkosten an. Allerdings verfahren sie bei der Bestimmung der Effektivkosten gegenwärtig noch uneinheitlich; beispielsweise werden nachgelagerte renditemindernde Effekte wie z. B. der Gewinnanteil des Anbieters teilweise ausgeblendet. Präzisere Vorgaben zur Ermittlung der Effektivkosten wären insoweit sinnvoll.“* Der Leser erfährt auch, dass **inzwischen 34 Lebensversicherer einer erweiterten Aufsicht durch die BaFin** unterliegen: *„Wichtiges Element der Aufsicht ist die intensivierte Aufsicht, der derzeit 34 Lebensversicherer unterliegen. Unternehmen, bei denen sich aus der jährlichen Prognoserechnung ergibt, dass sie mittel- bis langfristig finanzielle Schwierigkeiten haben könnten, müssen der BaFin halbjährig einen Sachstandsbericht zur wirtschaftlichen Entwicklung über einen mittel- und langfristigen Zeithorizont vorlegen.“* Weiterhin kann dem Bericht entnommen werden, dass das **Instrument Zinszusatzreserve gut funktioniert:** *„Ende 2017 beträgt der durchschnittliche Garantiezins der Lebensversicherungsverträge 2,89 %. Bezieht man die bereits aufgebaute Zinszusatzreserve ein, genügt mittlerweile eine Rendite der Kapitalanlagen von 2,05 %, um den Garantiezins zu erfüllen.“*

IMPRESSUM:

infinma news 8 / 2018

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 37A

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

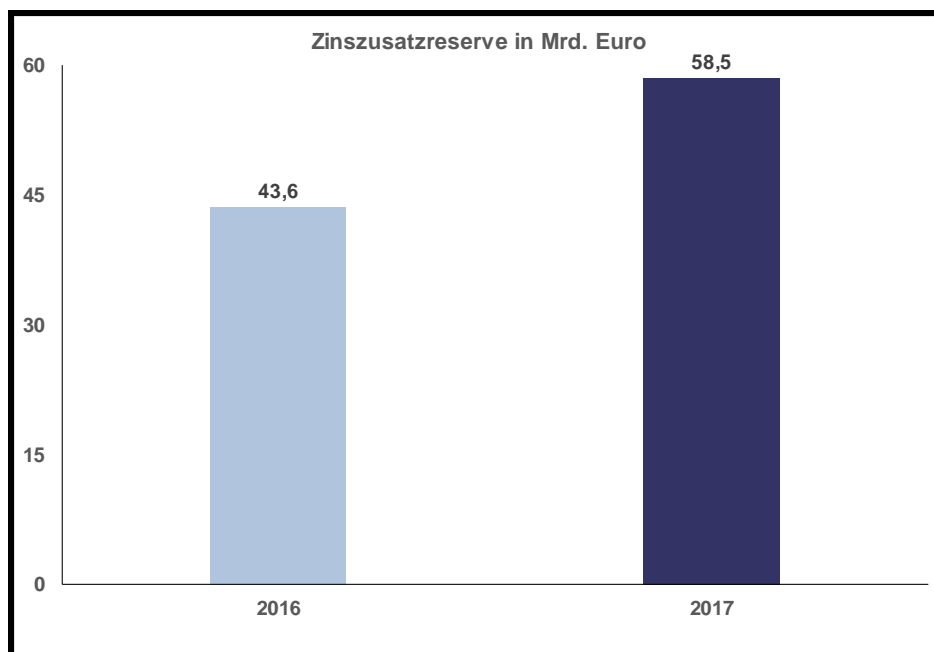
Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung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

¹ Der Bericht kann bspw. hier heruntergeladen werden:

https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/Finanzmarktpolitik/2018-06-28_Evaluierungsbericht-zum-Lebensversicherungsreformgesetz.pdf;jsessionid=51A6E24DC09D4994268648191DCFF57A?_blob=publicationFile&v=1

Zinszusatzreserve 2017

Auch im **Geschäftsjahr 2017** wurden die **deutschen Lebensversicherer** wieder erheblich durch die Stellung der **Zinszusatzreserve (ZZR)** herausgefordert. Für die zusätzliche Stärkung der Reserve musste in die **Branche** in der Summe aller Gesellschaften etwa **15 Mrd. Euro** aufbringen. Der **Stand der ZZR** über alle Anbieter hinweg beläuft sich inzwischen auf **58,5 Mrd. Euro**.²



Bei der Analyse der Geschäftsberichte fällt auf, dass inzwischen **fast alle Gesellschaften Angaben zur ZZR machen**. Ausnahmen waren in diesem Jahr lediglich die beiden **ERGO-Gesellschaften Vorsorge und Direkt sowie die Landeslebenshilfe**. Das war vor einigen Jahren noch anders, allerdings ist es immer noch unverständlich, warum den Kunden, Analysten und anderen Interessenten derartige Informationen vorenthalten werden.

Zum **31.12.2017** lag der **Referenzzinssatz für die ZZR** bei 2,21%. Das führte dazu, dass im letzten Geschäftsjahr auch die **Bestände mit einem Rechnungszins von 2,25%** zinszusatzreservepflichtig geworden sind. Die **Bundesbank** hatte den **Bezugszinssatz (10-jährige Null-Kupon-Euro-Swaprate)** für Juli 2018 mit 0,957% veröffentlicht. Bei einem bis Ende September 2018 unverändertem Bezugszins würde der Referenzzins für die ZZR zum 31.12.2018 auf 1,88% fallen.

Naturgemäß sind die einzelnen Unternehmen **verschiedenen stark von der ZZR** betroffen. **Die zehn Gesellschaften mit der höchsten ZZR vereinen insgesamt knapp 56% der gesamten Reserve in Höhe von 58,5 Mrd. auf sich** (siehe linke Tabelle auf der nächsten Seite). Insgesamt 18 Versicherer weisen inzwischen eine ZZR von mehr als 1 Mrd. Euro auf.

² Quelle: Geschäftsberichte der Lebensversicherer, Geschäftsjahr 2017, infinma Bilanz-Analyse-Tool Bil.A.T.

Gesellschaft	ZZR in Mrd. Euro	Gesellschaft	Zuf. in Mrd. Euro
Allianz	10,60	Allianz	2,70
Debeka	4,14	Debeka	1,13
AXA	3,24	AXA	0,75
Generali	2,66	Generali	0,71
R + V Leben AG	2,60	R + V Leben AG	0,71
Zurich Dt. Herold	2,06	ERGO	0,61
Württembergische	1,95	Zurich Dt. Herold	0,55
ERGO	1,93	AachenMünchener	0,49
Iduna	1,80	Alte Leipziger	0,45
HDI Leben	1,77	Iduna	0,44

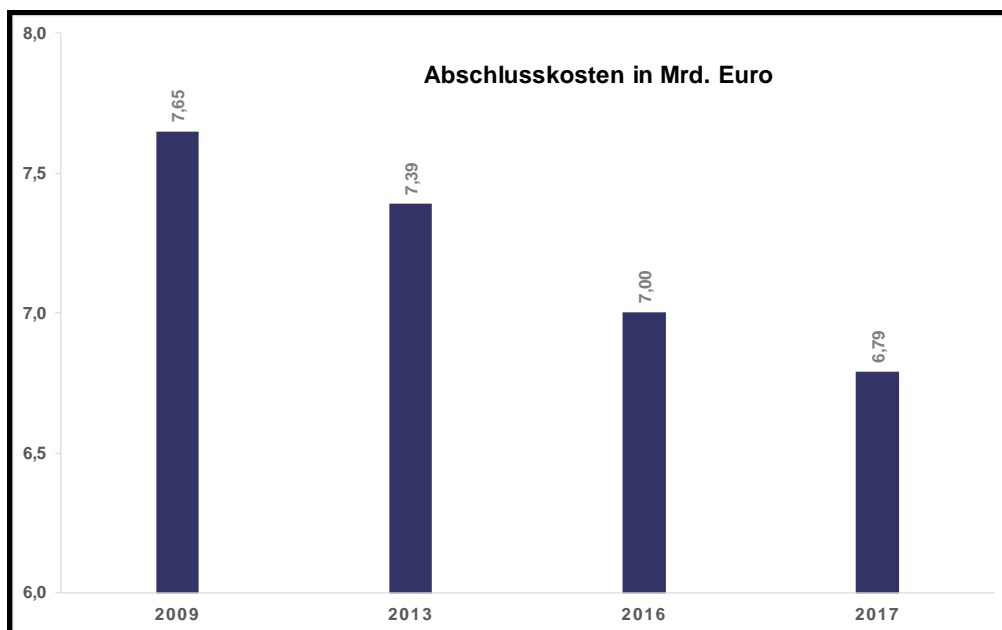
Auch die **Zuführung zur ZZR** fällt dementsprechend unterschiedlich hoch aus. Von den Gesellschaften mit der höchsten ZZR fallen **Württembergische** und **HDI** aus den TOP 10 heraus, dafür sind bei der Zuführung die **AachenMünchener** und die **Alte Leipziger** mit unter den Anbietern mit den zehn höchsten Werten (siehe rechte Tabelle oben).

Berücksichtigt man die Zinszusatzreserve, dann wird schnell klar, warum die Branche für das **Geschäftsjahr 2017** immer noch eine **hohe Nettoverzinsung von durchschnittlich 4,50%** (gegenüber 4,36% im Vorjahr) ausweist. **Ein erheblicher Teil der Kapitalerträge wurde von den Lebensversicherern benötigt, um die zusätzliche Reserve aufbauen zu können.** Einige Gesellschaften zeigen diesen Effekt auch in ihrem Geschäftsbericht auf. So schreibt bspw. die **Alte Leipziger**: „Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen erreichte aufgrund der hohen außerordentlichen Erträge 4,95% (5,17%). Der 3-Jahres-Durchschnitt stellte sich im Berichtsjahr auf 5,20%. Bereinigt um die zur Finanzierung der Zinszusatzreserve und der Mitgabe von Bewertungsreserven benötigten Erträge von 464 Mio. € ergibt sich eine Nettoverzinsung von 2,89%.“ Damit wird sehr deutlich, dass die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen inzwischen als (alleiniger) Indikator für die Ertragskraft eines Unternehmens nur noch sehr bedingt geeignet ist.** Zusätzlich sollte auch betrachtet werden, wie hoch die außerordentlichen Kapitalerträge, bspw. die Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen, sind und in welchem Umfang Bewertungsreserven realisiert wurden.

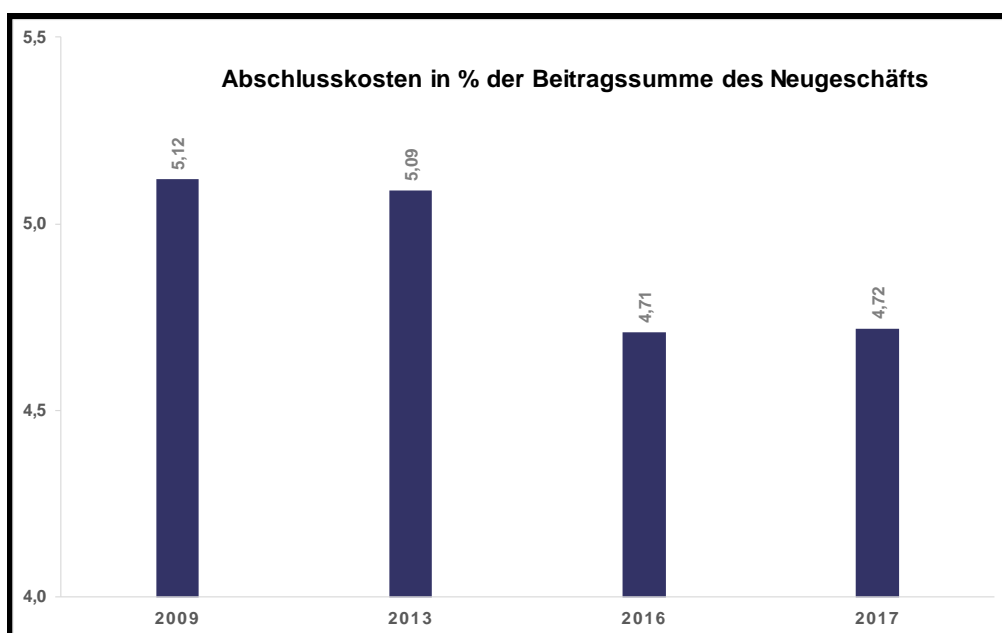
Diese Zusammenhänge sollte man auch im Hinterkopf haben, wenn in den nächsten Wochen und Monaten wieder die verschiedenen Unternehmensratings veröffentlicht werden, bei denen die Versicherer mit Kometen, Adleraugen, Kochmützen u. ä. ausgezeichnet werden. Leider haben sich viele dieser **Verfahren in der Vergangenheit kaum weiterentwickelt.** So wird häufig immer noch die **Nettoverzinsung** der Kapitalanlagen quasi „blind“ als **Qualitätsmerkmal** verwendet, ohne darauf zu achten, wie diese Verzinsung zustande gekommen ist und wofür sie verwendet wird. **Insbesondere kann die Nettoverzinsung inzwischen kaum noch als Begründung für eine hohe Überschussbeteiligung herangezogen werden.**

Abschlusskosten 2017

Im Zusammenhang mit der **Evaluierung des LVRG** und einem möglichen **Provisionsdeckel** wird immer wieder die **Höhe der Abschlusskosten in der Lebensversicherung** kritisiert. Betrachtet man die Entwicklung seit 2009, dann zeigt sich, dass die **Abschlusskosten** in der LV-Branche absolut gesehen um knapp 900 Millionen Euro **zurückgegangen** sind.³



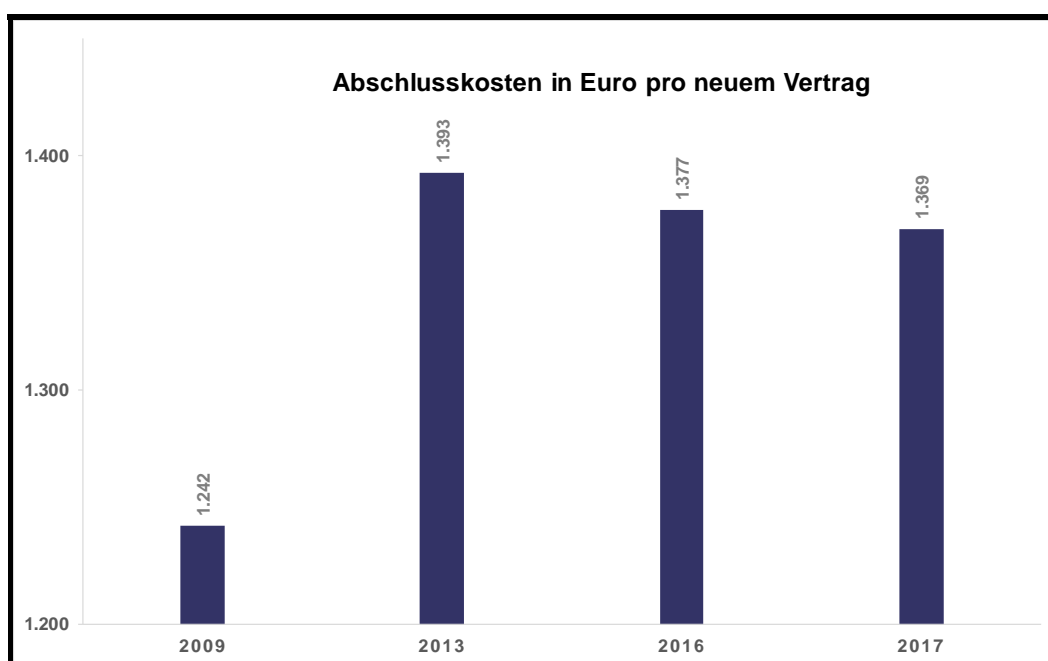
Zur Messung der Abschlusskosten bieten sich verschiedene Kennzahlen an, bspw. die **Abschlusskosten in Prozent der Beitragssumme des Neugeschäfts**.



³ Quelle: Geschäftsberichte der Lebensversicherer, infinma Bilanz-Analyse-Tool Bil.A.T.

Hier sieht das Bild deutlich anders aus. Zwar ging die Quote von 2009 bis heute ebenfalls deutlich zurück, allerdings ist sie bspw. gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert geblieben. Mit anderen Worten: **Die sinkenden (absoluten) Abschlusskosten wurden durch das rückläufige Neugeschäft überkompensiert.**

Bezieht man die **Abschlusskosten auf die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge**, dann zeigt sich, dass sich in den letzten fünf Jahren kaum etwas geändert hat. Die Abschlusskosten liegen unverändert bei knapp 1.400 Euro pro neuem Vertrag. Im Vergleich zu 2009 ist der Wert sogar deutlich gestiegen.

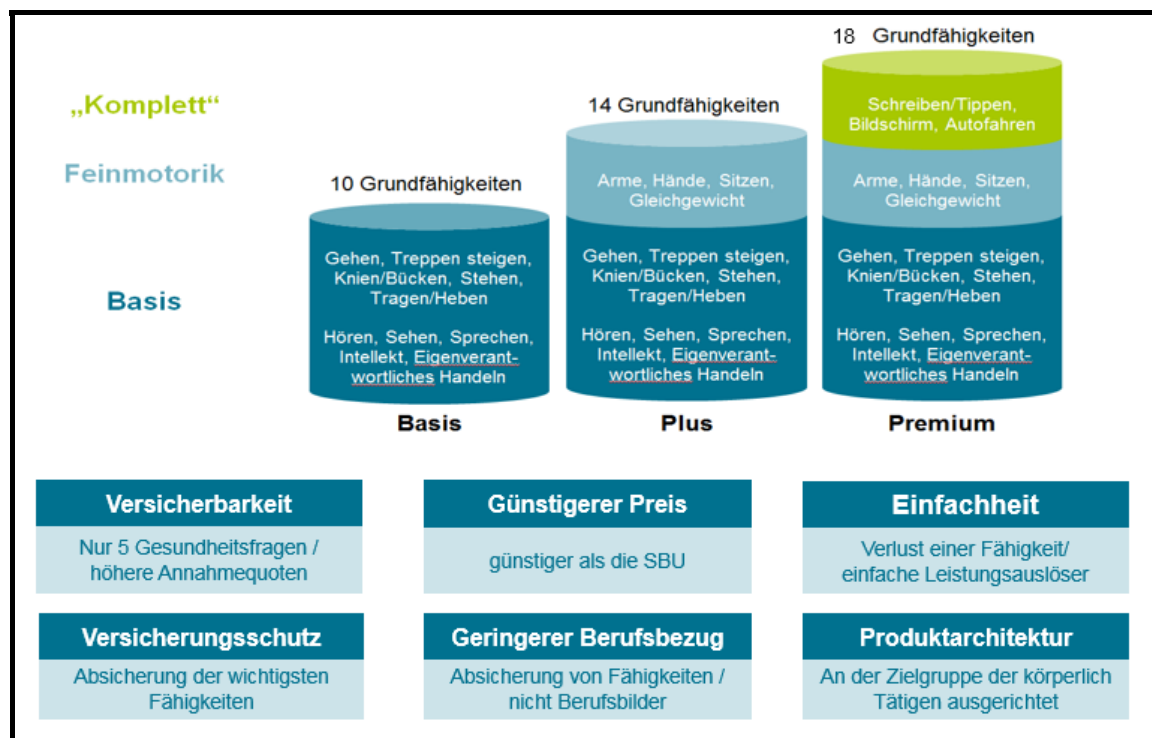


Zusammenfassend lässt sich also festhalten, dass es der Branche nicht gelungen ist, die Abschlusskosten spürbar zu senken. Die mit dem LVRG verbundenen Hoffnungen / Erwartungen haben sich weitestgehend nicht erfüllt. Insofern ist es auch nicht weiter verwunderlich, dass inzwischen sehr ernsthaft über einen **Provisionsdeckel** diskutiert wird. Ganz offensichtlich ist die Branche nicht in der Lage, die Abschlusskosten auf freiwilliger Basis zu reduzieren. Die Angst vor Einbußen beim Neugeschäft scheint einfach zu groß zu sein und / oder die Macht von großen Vertrieben und Pools zu stark. Allerdings sollte die Politik nicht dem Irrglauben unterliegen, die zwangsweise Einführung einer Honorarberatung könnte dieses Problem lösen. Solange es Vermittler und Vertriebe gibt, die mit ihren Kunden für den Abschluss einer Police Honorare von 65%o und mehr vereinbaren, sind **provisionsfreie Tarife für den Kunden nicht wirklich von Vorteil.**

Bleibt zu hoffen, dass die Politik bei einer evtl. Neuregelung der Vertriebsvergütungen ausnahmsweise mal nicht alles falsch macht. Ein weiteres Desaster wie bspw. beim Basisinformationsblatt sollte man sich getrost schenken.

Gothaer Fähigkeitenschutz

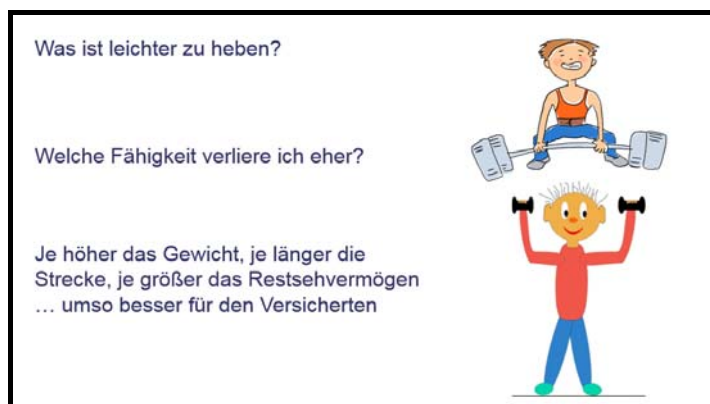
Die **Gothaer Lebensversicherung AG** hat eine neue **Grundfähigkeitsversicherung** entwickelt. Vertriebsstart für den sog. **Fähigkeitenschutz** ist der September. Das Produkt sieht die **drei Varianten Basis, Plus und Premium** vor, in den jeweils unterschiedliche viele Grundfähigkeiten versichert sind.



Anders als bei einigen Wettbewerbs-Produkten leistet der **Gothaer Fähigkeitenschutz** stets schon beim Verlust nur einer Grundfähigkeit. Die **Leistungsauslöser** sind in den Bedingungen so formuliert, dass auch Versicherungslaien verstehen können, wann eine Leistung fällig wird. So heißt es bspw. beim Gehen: „Die versicherte Person kann keine Entfernung von 400 Meter über einen festen, ebenen Boden gehend zurücklegen, ohne sich abzustützen oder zu setzen.“ Es wird also nicht nur die Strecke festgelegt, sondern auch die Beschaffenheit des Bodens. Zudem darf sich die versicherte Person weder abstützen noch setzen. Derartige Präzisierungen findet man nicht bei allen Wettbewerbern.

In diesem Zusammenhang macht es sicher Sinn einmal grundsätzlich auf die **Definition von Leistungsauslösern in der Grundfähigkeitsversicherung** einzugehen, da diese leicht falsch verstanden können. Die beiden Cartoons auf der folgenden Seite sollen dies verdeutlichen. Welches Gewicht ist wohl für den Versicherten leichter zu heben? Oder umgekehrt gefragt: Welche Fähigkeit verliert der Versicherte eher? Es leuchtet ein, dass eine Person eher außerstande sein wird, das schwere Gewicht (Cartoon oben) nicht mehr heben zu können, als das Leichte (Cartoon unten). Daher ist eine Formulierung in den Bedingungen, die auf ein Gewicht von 5 kg abstellt, günstiger als eine Formulierung mit 2

kg. Dies sollte man stets vor Augen haben, wenn die Definitionen von Grundfähigkeiten verglichen werden.



Teilweise scheinen die **Unterschiede in den Bedingungen** marginal zu sein, wenn etwa der eine Versicherer beim Stehen das Abstützen erlaubt und der andere nicht. An anderen Stellen sind die Unterschiede sehr deutlich. Z. B. stellt die **Gothaer** auf ein **Resthörvermögen** von weniger als 20% pro Ohr ab. Bei einem Wettbewerber löst erst der vollständige Verlust des Hörvermögens eine Leistung aus.

Eine **Einmalzahlung bei Eintritt einer schweren Krankheit** kann ebenso optional vereinbart werden wie eine **Rentenleistung bei Eintritt einer schweren psychischen Erkrankung**. Die angebotenen Optionen können innerhalb der ersten fünf Jahre **zusätzlich abgeschlossen** werden. Bis 15 Jahre vor Ablauf des Vertrages können sie auch wieder **ausgeschlossen** werden.

Bei einer **Verlängerung der gesetzlichen Lebensarbeitszeit** kann die Laufzeit bis 5 Jahre vor dem ursprünglichen Ablauf verlängert werden.

Bei der Kalkulation verwendet die **Gothaer zwei Risikoklassen (RK)**. Elektriker bspw. landen in der RK1, Dachdecker in der RK2. Eine Besonderheit liegt darin, dass **Handwerker mit Meister-Titel** grundsätzlich in die RK1 gruppiert werden. Dadurch sind Meister im Prämienvergleich recht gut positioniert.

Die **Zielgruppen für den neuen Fähigkeitenschutz** beschreibt die **Gothaer so:**





Interview mit Markus Drews, Hauptbevollmächtigter der Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland

infinma: Herr Drews, die meisten unserer Leser dürften die Canada Life inzwischen kennen. Geben Sie uns dennoch bitte zunächst mal einen kurzen Überblick über ihre Gesellschaft und die Einordnung in den Great-West Lifeco Inc. Konzern.

Drews: Gerne! Es gibt ja auch – das merke ich, wenn ich in Deutschland unterwegs bin – immer wieder ein paar spannende Themen über uns zu berichten. Zum Beispiel, dass wir gerade erst volljährig geworden sind: Wir sind inzwischen seit 18 Jahren in Deutschland tätig. Viele wissen inzwischen, dass wir bereits 1847 gegründet wurden und somit ältester Lebensversicherer Kanadas sind. Allerdings sind wir bei vielen nicht als Teil der Great-West Lifeco-Gruppe verortet, dem größten Lebensversicherer Kanadas. Gut jeder dritte Kanadier ist Kunde bei uns versichert. Und nach Marktkapitalisierung gehört Great-West Lifeco weltweit zu den Top 10 der Lebensversicherer. Neben Kanada sind die USA, Irland und UK bedeutende Märkte für den Konzern. In den 5 Märkten, in denen wir aktiv sind, betreuen gut 23.300 Mitarbeiter unsere über 30 Millionen Kunden. Allein in Europa hat die Gruppe inzwischen rund 3.500 Arbeitsplätze geschaffen.

Unser langfristiges Ziel in Deutschland ist es, unter die Top 3 Versicherer des Maklermarkts vorzustoßen. Wir wachsen kontinuierlich, wie auch die Zeitschrift für Versicherungswesen aktuell zeigt: Bei den größten Lebensversicherern nach gebuchten Bruttobeiträgen konnten wir für 2017 vier Plätze gut machen. Letztes Jahr erzielten wir erstmals über 700 Mio. Euro Beitragseinnahmen, die Prämien im Neugeschäft lagen erstmals über 200 Mio Euro. In den letzten Jahren haben wir eine tolle Entwicklung hingelegt. Parallel zu dieser Wachstumssteigerung investieren wir viel in unser Personal und unsere Technik. Derzeit integrieren wir eine neue Bestandsverwaltung: Wir nutzen künftig ein modernes, deutsches Standardsystem.

Neben innovativen, bedarfsgerechten Produkten steht Canada Life auch für Finanzstärke: Das zeigen hervorragende, internationale Ratings, die den Vergleich mit den finanzstärksten Versicherern Deutschlands nicht zu scheuen brauchen. Und auch in Deutschland wurde unsere Finanzstärke von der Assekuranz Rating Agentur Assekurata bereits zum sechsten Mal bestätigt. Mit der bisher höchsten Note, die für in Deutschland tätige Lebensversicherer vergeben wurde.

infinma: Im Bereich der Biometrie wurde Canada Life in Deutschland mit der Schwere Krankheiten Vorsorge bekannt. Seit einiger Zeit bieten Sie nun auch eine Berufsunfähigkeitsversicherung an. Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen mit der BU? Was schätzen Ihre Kunden an der Canada Life BU?

Drews: Eins vorab: Durch Great-West Lifeco haben wir eine Menge Expertise und über 50 Jahre Erfahrung in der Arbeitskraftabsicherung. In Kanada verfügen wir über einen Marktanteil von 27% und sind Marktführer. Private Absicherung genießt dort einen hohen Stellenwert in der Gesellschaft.

Hier in Deutschland ist unsere BU hervorragend bei Vermittlern und Kunden angekommen – auch bei den Fans unserer Schwere Krankheiten Vorsorge und Grundfähigkeitsversicherung. Unser durchschnittlicher BU-Kunde ist bei Abschluss 31 Jahre alt. Die durchschnittlich abgesicherte Monatsrente liegt bei über 1.700 Euro.

Dass wir ein Top-Produkt geliefert haben, zeigen zahlreiche Auszeichnungen und auch Makler-Befragungen. Wir liegen regelmäßig vorn – und das, obwohl es im BU-Bereich einen harten Wettbewerb gibt.

Auch unsere Leistungsregulierung wurde jüngst einer Prüfung unterzogen und dann als „fair“ ausgezeichnet: Hierbei steht Fairness für eine transparente, kundenorientierte und kompetente Leistungsprüfung. Das Rating von Assekurata Solutions beurteilte dabei die bewährten Prozesse für Schwere Krankheiten Vorsorge und Grundfähigkeitsversicherung. Für die noch junge BU streben wir dieses Rating ebenfalls für die kommenden Jahre an. Schließlich kümmert sich das gleiche Team auch um die Abwicklung der Leistungsfälle bei unserem Berufsunfähigkeitsschutz.

Eine unglaublich wichtige Produkteigenschaft im jetzigen Niedrigzinsumfeld sind unsere voll garantierten BU-Beiträge und Leistungen. Wir sind bei der Einführung unserer BU keinen „me too“-Ansatz gegangen – wir arbeiten also nicht mit Überschüssen und Nettobeiträgen, die dann in Richtung der Brutto-Beiträge klettern können. Die Idee war, dass unsere Kunden Planungssicherheit für die gesamte Laufzeit erhalten. Garant dafür ist eine Zeichnungspolitik ohne das Kollektiv beeinflussende Öffnungsaktionen mit verminderten oder gar keinerlei Gesundheitsprüfung.

infinma: In der Altersvorsorge setzt die Canada Life vor allem auf ihr Unitised-With-Profits-Produkt, den sogenannten UWP-Fonds. Was kann man sich darunter vorstellen? Wo liegen die Unterschiede bspw. zu deutschen Hybrid- oder Deckungsstockmodellen?

Drews: Der UWP-Fonds ist unser Flaggschiff – keine Frage. Aber auch im rein fondsgebundenen Geschäft ohne Garantien verbuchen wir sehr guten Zuwachs: 2017 konnten wir hier das Neugeschäft um 31 Prozent steigern.

Der Clou unserer GENERATION-Produktlinie ist, dass unsere Kunden sehr flexibel mit der Garantie und den Anlagemöglichkeiten in einer Police umgehen können. Neben dem UWP-Fonds und den Einzelfonds kann auch das Automatische Portfolio-Management gewählt werden. Auch eine Kombination der Varianten ist möglich.

Der UWP-Fonds ist dabei der Baustein, der renditeorientiertes Investment mit robusten Garantien zum Rentenbeginn verbindet. Der UWP-Fonds ist ein für den Aufbau eines Verrentungskapitals optimierter Mischfonds. Wichtig für das langfristige Ansparen: Er enthält derzeit rund 47 % Aktien – also viel mehr als deutsche Lebensversicherer, die hier in etwa bei 3–4% Aktien liegen. Und so konnte der UWP-Fonds seit Auflegung Ende Januar 2004 eine stattliche Wertentwicklung von 5,9% p.a. erzielen. Mit diesem Track-Record haben wir bewiesen, dass das UWP-Prinzip funktioniert – in guten wie in schlechten Kapitalmarkt-Phasen. Profitieren die Anleger nicht von guten Aktienmärkten, stehen für unsere Kunden ja noch für alle Fälle zu Rentenbeginn unsere Garantien bereit. Bei Erfüllen der Garantievoraussetzungen sind das mindestens 1% p.a., das liegt also leicht über den deutschen Lebensversicherern, sofern diese überhaupt noch eine Garantie gewähren. In der Praxis erhalten unsere Kunden derzeit allerdings höhere Werte: Hierfür legen wir jedes Jahr einen geglätteten Wertzuwachs fest. Diese Wertzuwächse ergeben dann zum Rentenbeginn einen Durchschnittswert als Garantie. Seit Auflegung ist durch Glättung ein Garantiewert von 2,8 % p.a. generiert worden (alle Wertentwicklungen zum 31.07.2018).

Wichtig ist dann, was bei Ablauf rauskommt: Zu Rentenbeginn werden die tatsächliche und die geglättete Wertentwicklung gegenübergestellt – der Kunde bekommt dann den höheren Wert, wenn die entsprechenden Garantievoraussetzungen erfüllt sind. Gute Abläufe bestätigen unsere Strategie: Wir erzielen Beitragsrenditen für unsere Kunden zwischen 4,8 und 5,2 % p.a. bei Abläufen zwischen 12 und 15 Jahren.

Also, im Unterschied zum UWP: Deckungsstockprodukte bieten im Gegensatz dazu kaum Anlagemöglichkeiten in Aktien. Der Kunde ist für den Wertzuwachs neben dem festen Garantiezins auf Überschüsse angewiesen. Dies konnte früher durch die höheren Zinsen durchaus lohnend sein. Heute verschwindet das Modell wegen seiner schlechten Renditechancen mehr und mehr vom Markt.

Auch bei Hybridpolicen profitieren Kunden i.d.R. nicht so stark vom Kapitalmarkt. Die Modelle schichten bei Marktschwankungen aus renditeorientierten Anlagen in sicherheitsorientierte um. So können Kunden positive Wendungen am Aktienmarkt oft nicht mitnehmen. Im Gegensatz dazu investieren wir konsequent in Aktien, setzen auf langfristigen Anlageerfolg und bieten den Kunden bei Bedarf wertvolle Garantien. Unser UWP-Modell hat sich – anders als viele neuere Produkte am Markt – schon über viele Jahre bewährt und auch in Krisenzeiten robust gezeigt.

infinma: Können Sie uns schon was zum bisherigen Geschäftsverlauf in diesem Jahr sagen?

Drews: Es läuft ausgezeichnet. Dies ist – außer dem Rekordjahr 2004 – das stärkste 1. Halbjahr in der Deutschland-Geschichte der Canada Life. Ende Juli liegen wir gut 11% über dem Vorjahr. Besonders stark laufen rein fondsgebundenes Geschäft ohne Garantien und die bAV sowie unser Arbeitskraftabsicherungsangebot. Zum Vergleich: Wir haben gerade die 50 Mio. EUR APE-Marke erreicht, Anfang August. Ein Ergebnis, welches über unserem Gesamtjahresergebnis aus 2014 liegt. Wir hoffen und tun alles dafür, dass wir auch über den weiteren Jahresverlauf so erfolgreich bleiben.

Noch eine schöne Zahl: Zudem konnten wir zu unserem 18. Geburtstag im Juli 475.000 Verträge verbuchen.

All das konnten wir in unserem einzigen Vertriebsweg erreichen, dem freien Vermittlermarkt. Und da hier insbesondere die Makler ja als Einkäufer ihrer Kunden agieren, freuen wir uns umso mehr über diesen immensen Zuspruch – und sind wirklich sehr froh und dankbar! Das spornt uns an: Wir wollen jeden Tag ein bisschen besser werden, denn der Weg unter die Top 3 in Deutschland ist noch lang.

infinma: In den Medien wird häufig mit der SCR-Quote als neuem Sicherheitsmaßstab argumentiert. Kann die SCR-Quote dies wirklich leisten? Ist bspw. für einen Kunden eine drei Mal höhere Quote „drei Mal so gut“?

Drews: Die Quote wird stichtagsbezogen ermittelt und kann nicht als alleiniger Indikator herhalten, um die Sicherheit und Finanzkraft von Unternehmen zu vergleichen. Auf jeden Fall würde ich Vermittlern und Kunden empfehlen, internationale und deutsche Finanzstärkeratings hier einzubeziehen.

Bei der SCR-Quote weiß mit Sicherheit nicht jeder Kunde, dass viele Unternehmen Übergangsmaßnahmen und Volatilitätsanpassungen nutzen, um ihre Quote zu verbessern. Gerade deutsche Lebensversicherer wenden im europäischen Vergleich gesehen die Übergangsmaßnahmen häufig an. Hier gab es sogar Quoten von 700 - 800%! Deutsche Unternehmen sind extrem kapitalmarktempfindlich, insbesondere, was die Zinsen anbelangt. Dies ist bei uns anders. So sind in Irland und UK die Quoten bei weitem nicht so hoch. Canada Life orientiert sich an einem Korridor, der zwischen sicheren 150 und 200 Prozent liegt. Ende 2017 lag unsere Solvenzquote bei 171% - ohne Übergangsmaßnahmen oder Volatilitätsanpassungen. Das zeigt deutlich mehr als die geforderte Mindestquote, passt optimal zu unserem Risikoprofil und schränkt uns in unserer unternehmerischen Freiheit nicht ein. Was hilft es im übertragenen Sinne, wenn viel Geld auf einem unverzinsten Konto liegt?

Zurück zum Anfang und zum Blick nach Kanada: Dort sind vergleichbare Prozesse wie für Solvency II schon lange etabliert. Daher sind wir auch in unseren europäischen Tochterunternehmen seit vielen Jahren damit vertraut und routiniert – dies machte uns vieles einfacher.

infinma: Herr Drews, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und der Canada Life weiterhin viel Erfolg.