

# Die Lebensversicherung stemmt die Herausforderungen

Von Frank-Henning Florian



**Die Absenkung des Garantiezinses durch den Gesetzgeber schadet dem Vertriebsfolg der Lebensversicherung nicht, ist sich Frank-Henning Florian sicher. Gleiches gilt für die Unisex-Tarife, die vor allem bürokratischen Aufwand verursachen. Eine größere Herausforderung sieht er in Solvency II. Denn durch die Kapitalanforderungen werde es künftig schwieriger, die langfristigen Garantien zu geben, die die Lebensversicherung hierzulande zum Erfolg gemacht haben. Auch hier hält der Autor jedoch Lösungen für möglich. Für die Zukunft des Produkts ist ihm deshalb nicht bange. Red.**

Totgesagte leben länger, sagt der Volksmund. Und er hat damit in den meisten Fällen recht. Auch der Lebensversicherung hat man immer wieder – und dies höchst voreilig – das baldige Ende vorausgesagt. Von Trauer- oder gar Abschiedsstimmung ist in der Branche jedoch wenig zu spüren, obwohl der Gesetzgeber vor kurzem eine Absenkung des Garantiezinses beschlossen hat. Aber die Lebensversicherung ist auch weiterhin quicklebendig, und das hat gute Gründe.

Denn an Lebens- und Rentenversicherungen führt nun einmal kein Weg vorbei, wenn es darum geht, Leistungen über viele Jahre und Jahrzehnte zu garantieren. Das

Thema Sicherheit ist dabei ein unschlagbares Argument. Das hat sich gerade in der Finanzkrise gezeigt. Augenblicklich erleben wir daher geradezu eine Renaissance der Werte „Sicherheit und Garantie“. Und speziell das Geschäftsmodell der Lebensversicherung besitzt hier einzigartige Stärken, die es zu einem unverzichtbaren Bestandteil jeder verlässlichen, planbaren Altersvorsorge machen.

## Hauptargument Sicherheit und Garantien

Überzeugende Argumente, die für den Abschluss einer Lebensversicherung sprechen, sind unter anderem:

- Lebensversicherungen sind sicher – dafür steht auch die staatliche Finanzaufsicht BaFin.
- Bei klassischen Lebensversicherungen sind Beiträge und Leistungen über die gesamte Vertragslaufzeit garantiert. Alle bereits erworbenen Überschüsse sowie die Überschüsse für ein laufendes Jahr sind zusätzliche Garantieleistungen. Und wer

eine Auszahlung in Form einer Rente wählt, erhält diese lebenslang.

- Lebensversicherungen erreichen bei finanzstarken Versicherern eine hohe Gesamtverzinsung.
- Nur Lebensversicherungen bieten eine Absicherung gegen existenzielle Risiken.
- Lebensversicherungen sind flexibel – der Kunde hat viele Möglichkeiten, den Vertrag seiner aktuellen Lebenssituation anzupassen.
- Langfristige Vorsorge über Lebensversicherungen wird steuerlich gefördert.

Und auch wenn der Gesetzgeber jetzt den Garantiezins für Neuverträge zum 1. Januar 2012 auf 1,75 Prozent absenkt: Die Kunden wissen, dass eine langfristige Garantie einen hohen Stellenwert hat. Daneben liegen dank der langfristigen Anlagepolitik der Versicherer die Renditen einer klassischen Lebensversicherung immer noch höher als bei vielen Sparprodukten.

2011 erhalten zum Beispiel R+V-Kunden eine Gesamtverzinsung von mindestens 4,65 Prozent. Das ist neben der Absicherung von Langlebigkeit – denn wer weiß schon, wie lange das Angesparte später einmal reichen muss? – im heutigen Kapitalmarktumfeld eine solide und außerdem sichere Geldanlage. Sicherheit und

## Zum Autor

**Frank-Henning Florian** ist Vorsitzender des Vorstands der R+V Lebensversicherung AG, Wiesbaden.



## bank und markt Zeitschrift für Retailbanking

### Verlag und Redaktion:

Verlag Fritz Knapp GmbH  
Aschaffburger Straße 19, 60599 Frankfurt am Main,  
Postfach 111151, 60046 Frankfurt am Main,  
Telefon 069/97 0833-0, Telefax 069/7 0784 00,  
www.kreditwesens.de,  
E-Mail: red.bum@kreditwesens.de

**Herausgeber:** Klaus-Friedrich Otto

**Chefredaktion:** Dr. Berthold Morschhäuser, Swantje Benkelberg,  
Philipp Otto

**Redaktion:** Lars Haugwitz, Alexander Hofmann, Barbara Hummel

**Redaktionssekretariat:** Elke Hildmann

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig.

**Manuskripte:** Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter [www.kreditwesens.de](http://www.kreditwesens.de).

**Verlagsleitung:** Uwe Cappel

**Anzeigenleitung:** Ralf Werner, Tel. 069/97 0833-43.

**Anzeigendisposition:** Anne Guckes, Tel. 069/97 0833-26,

sämtl. Frankfurt am Main, Aschaffburger Straße 19.

Zurzeit gilt Anzeigenpreisliste Nr. 40 vom 1.1.2011.

**Erscheinungsweise:** Am 1. jeden Monats.

**Bezugsbedingungen:** Abonnementspreise incl. MwSt. und Versandkosten: jährlich € 386,56, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2jährlich € 198,56. Ausland: jährlich € 396,48. Preis des Einzelheftes € 20,00 (zuzügl. Versandkosten).

**Verbundabonnement** mit der Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen\*: jährlich € 725,28, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2jährlich € 381,00. Ausland: jährlich € 752,64.

Studentenabonnement: 50% Ermäßigung (auf Grundpreis).

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf dieses Zeitraumes eine schriftliche Abbestellung vorliegt.

Bestellungen aus dem In- und Ausland direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Probeheftanforderungen bitte unter  
Tel.-Nr. 069/97 0833-32 oder -25

Als Supplement liegt „cards Karten cartes“ jeweils am 1. Februar, 1. Mai, 1. August und 1. November dieser Zeitschrift bei.

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlages oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche.

Bankverbindungen: Postbank Frankfurt 60482-609 (BLZ 50010060), Landesbank Hessen-Thüringen-Girozentrale 10555001 (BLZ 50050000), sämtliche in Frankfurt am Main.

Druck: Druckerei Hassmüller Graphische Betriebe GmbH & Co. KG, Königsberger Straße 4, 60487 Frankfurt.

ISSN 1433-5204



attraktive Verzinsung: Diese Kombination wird auch künftig ihren Charme behalten, Garantiezins hin oder her.

### Bürokratischer Aufwand durch Unisex-Urteil und Solvency II

Dies gilt gleichermaßen für die Diskussion um die Unisex-Tarife. Auch dieses Thema wird die Lebensversicherung längst nicht so stark betreffen, wie dies mancher vielleicht denkt. Zwar ist der Unterschied zwischen Mann und Frau bei der Lebenserwartung statistisch nachgewiesen, sodass eine geschlechtsdifferenzierte Berechnung von Versicherungstarifen durchaus ihre Berechtigung hat.

Aber natürlich wird die Branche die Gerichtsentscheidung umsetzen und in einer künftigen neuen Tarifgeneration die kalkulatorische Unterscheidung zwischen Männern und Frauen aufheben – so wie dies bei Riester-Verträgen auch heute schon der Fall ist. Letztendlich bedeutet das Urteil vor allem eines: mehr Arbeit.

Deutlich mehr Arbeit für die Branche liefern aktuell auch Themen wie IFRS 4 und Solvency II. So sind bei Solvency II in der bislang vorgesehenen Form der Umsetzung noch Schwächen enthalten, die es den Lebensversicherern schwerer machen würden, langfristige Garantien anzubieten. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass es auch hier letztlich vernünftige Lösungen geben wird, wenn alle Beteiligten es nur wollen. Wir werden jedenfalls darauf achten, dass wir für unsere Versicherungskunden auch künftig marktfähige und attraktive Produkte anbieten.

Zum langen Leben der Lebensversicherung trägt sicherlich auch bei, dass sie stets mit der Zeit geht. So hat sich in den letzten Jahren in der Branche viel bewegt. Stichwort Flexibilität: Heutige Verträge passen sich den Kunden und ihren Wünschen an und nicht etwa umgekehrt. Laufende Zahlungen, Einmalbeiträge oder spätere Zuzahlungen – alles ist mittlerwei-

le möglich. Der Kunde kann sich heute auch seine bevorzugte Versicherungsform nach seinen individuellen Wünschen zusammenstellen, beispielsweise Absicherung der Hinterbliebenen, Absicherung von Berufsunfähigkeit oder Vorsorge für das Alter. Bei der Auszahlung kann er sich zwischen Kapital, lebenslanger Rente oder einer Mischung aus beidem entscheiden. Bei Rentenversicherungen kann auch der Rentenbeginn flexibel vereinbart und so der beruflichen Realität angepasst werden. Wer vorher schon Geld benötigt, kann auch eine Teilentnahme vornehmen oder auch Zahlungsengpässe überbrücken.

### Renaissance der Fondspolizen

Die Lebensversicherung ist nicht nur quicklebendig, sie hat auch eine wachsende Familie: Neben klassischen rücken in letzter Zeit verstärkt auch wieder fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungsprodukte, die gerade bei langen Anlagezeiträumen interessant sein können, in den Fokus der Kunden. Hier gibt es mittlerweile viele innovative Absicherungslösungen für Anleger, die Chancen mit Sicherheit kombinieren möchten.

Auch „Mischformen“ zwischen klassischer und fondsgebundener Versicherung sind mittlerweile auf dem Markt, wie beispielsweise bei R+V die Privat-Rente Index-Invest. Dabei kann der Kunde jährlich zwischen einer Indexpartizipation (ohne Verlustrisiko) auf Basis des Euro Stoxx 50 oder alternativ einer sicheren Verzinsung wählen und hat auf jeden Fall die Garantie, dass sein eingesetztes Kapital erhalten bleibt.

Modern, flexibel, verlässlich und attraktiv: So präsentiert sich die Lebensversicherung heute – und kann sich damit wirklich sehen lassen. Vom immer mal wieder beschworenen nahen Ende ist bei ihr nichts zu spüren. Die Lebensversicherung bleibt vielmehr auch in Zukunft unverzichtbar. Mit Sicherheit. ■