

Mit dem Alter steigt das Risiko, pflegebedürftig zu werden. Neue Policen schützen vor dem finanziellen Fiasko

2010 wird ein schwieriges Jahr für die Lebensversicherer. Mit Garantien, flexiblen Modellen, Kombi-Versicherungen und Sorglos-Paketen soll es dennoch ein gutes Jahr werden. Die wichtigsten Trends

# Kampf um Prämienengelder

→ **Knifflig wird das kommende Jahr** für die deutschen Versicherer laut Branchenverband GDV. Trotz recht guter Ausgangslage – viele Bundesbürger werden durch Konjunkturpaket II und Bürgerentlastungsgesetz 2010 etwas mehr Geld übrig haben – sind viele durch die Finanzkrise nach wie vor verunsichert. Sein Geld langfristig zu binden, fällt da schwer. Für die Branche bedeutet das vor allem eins: Sie muss sich mit Produktinnovationen und Tarifweiterentwicklungen noch stärker auf den Kunden ausrichten und Flexibilität bieten.

## Trend 1: Rente plus Pflege

Eine Weiterentwicklung ist die Pflegeoption, Life Care Annuity nennt sich das auf Neudeutsch. Der Bedarf ist da: Derzeit sind laut Statistischem Bundesamt über 2 Millionen Deutsche pflegebedürftig, Schätzungen zufolge soll die Zahl bis 2020 um 40 Prozent steigen. Die gesetzliche Pflegekasse hat allerdings jetzt schon Probleme, die Kosten aufzufangen. In der neuen Bundesregierung

gibt es deshalb Pläne, die Bundesbürger dazu zu verpflichten, privat für den Pflegefall vorzusorgen.

Pflicht oder nicht, ein Problem ergibt sich dabei immer: Die frei verfügbaren Mittel der Deutschen sind begrenzt. Altersvorsorge, Gesundheit und Pflegeabsicherung konkurrieren um das gleiche Geld.

Deshalb hat die Idee, Altersvorsorge und Pflegefallabsicherung zu verzahnen, ohne einen zusätzlichen Beitrag zu erheben, durchaus ihren Charme.

Pionier auf diesem Gebiet ist die Versicherung Provinzial mit ihrer Pflegeoption. Der Kunde bekommt eine höhere Rente, wenn er beim Renteneintritt

## Das neue Pflegegeld

Von diesen Anbietern gibt es mehr Rente, wenn der Versicherte zum Rentenbeginn pflegebedürftig ist. Bei der LV 1871 geht man einen anderen Weg: Sie zahlt Extrageld, wenn der Kunde schwer krank ist.

Anbieter	Tarif	leistet ab	spätester Renteneintrittszeitpunkt
Oeco Capital	Oeco Futur	Pflegestufe I	70 Jahre
Provinzial	Pflegeoption integriert in Privat-Rente, Fonds-Rente Vario, Riester-Rente, Basis-Rente Fonds	Pflegestufe I	85 Jahre
LV 1871	Extra-Rente integriert in die LV 1871 Basisrente und RieStar	leistet bei schweren Krankheiten	bei Riester-Rente 67 Jahre, bei der Rürup-Rente 75 Jahre

Quelle: DAS INVESTMENT

pflegebedürftig ist – ohne Extrakosten. „Die Pflegerentenoption bietet einen Schutz für Versicherte, die sich eine eigene Pflegefallabsicherung nicht leisten können“ sagt Vorstand Peter Hanus. Kostenlos sei sie, weil sich die zusätzliche Rente durch die geringere Lebenserwartung der Pflegebedürftigen gegenfinanziere (eine Variante dieser Absicherung ist die Extra-Rente der LV 1871, sie bietet eine höhere Rente, wenn Versicherte bei Rentenbeginn an einer schweren Krankheit leiden, siehe Tabelle links).

Seit gut einem halben Jahr ist auch die Concordia-Tochter Oeco Capital mit dem Produkt Oeco Futur dabei. Bei Vertragsbeginn weist der Versicherer einen Wert aus, um den sich die Rente bei Pflegebedürftigkeit mindestens erhöht. Ein 35-jähriger Mann, der monatlich 100 Euro in die Police einzahlt, bekommt mit 65 Jahren eine monatliche garantierte Rente von rund 170 Euro. Ist er zum Rentenbeginn pflegebedürftig, gibt es mindestens 310 Euro pro Monat. Diese Option ist immer mitversichert, einen Extrabeitrag kostet sie nicht.

Einen Haken gibt es allerdings: Das späteste Alter für den Rentenbeginn liegt bei Oeco Futur bei 70 Jahren (bei der Provinzial sind es 85 Jahre). Zu früh, sagt Tian Zhou-Richter, die mit Professor Helmut Gründl ein Forschungsprojekt zum Thema Life Care Annuities an der Berliner Humboldt-Uni durchführt. „Mit 65



**Jochen Ruß, Geschäftsführer des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften (IfA):**

„Rentenversicherungen, bei denen die Rente umso höher ist, je geringer die Lebenserwartung des Kunden ist, sind sinnvoll und werden sich durchsetzen.“

oder 70 Jahren ist das Pflegerisiko noch nicht so hoch“, sagt die Expertin.

Und die Statistik gibt ihr Recht. In dieser Altersgruppe liegt die Wahrscheinlichkeit, zum Pflegefall zu werden, bei 3 Prozent. Bei 75- bis 85-Jährigen steigt der Wert dagegen schon auf 14 Prozent, bei 85- bis 90-Jährigen auf 37 Prozent. „Vorteilhafter für Versicherte wäre es deshalb, wenn Versicherer eine zeitlich unbeschränkte Pflegeoption anbieten würden“, empfiehlt Zhou-Richter möglichen Nachahmern.

## **Trend 2: Garantie in Ein-Prozent-Schritten**

Garantien werden auch 2010 eine entscheidende Rolle im Fondspolicengeschäft spielen. In der Maklertrendstudie 2009/2010, die die Vertriebservice-Gesellschaft und Deutsche-Ring-Tochter Maklermanagement.ag jedes Jahr veröffentlicht, gaben 85 Prozent der 300 befragten Makler an, Garantieprodukte würden stark von Kunden nachgefragt. Drei Viertel glauben, dass das auch künftig der Fall sein wird. Interessant dabei: Der Großteil der unabhängigen Vermittler schreibt denjenigen Produkten in Zukunft gute Verkaufschancen zu, bei denen der Versicherte das Garantieniveau selbst bestimmen kann.

Die Meinung dieser 75 Prozent deckt sich mit der von rund einem halben Dutzend Versicherern, darunter LV 1871, Württembergische und HDI-Gerling. Sie haben zuletzt Produkte auf den Markt gebracht, bei denen sich das Garantieniveau

in Ein-Prozent-Schritten einstellen lässt. Die flexiblen Garantiepolicen sind Drei-Topf-Hybride. Für die Garantien schichten die Versicherer um zwischen klassischem Deckungskapital, Wertsicherungsfonds mit einer monatlichen 80-Prozent-Werterhaltgarantie und einem dritten Fondstopf, der individuell vom Kunden bestückt werden kann.

Jüngster Neuzugang in dieser Gruppe ist seit Oktober 2009 der Hamburger Versicherer Condor mit dem Produkt Congenial. Der Versicherte kann die Höhe der Garantie an seine Lebensumstände anpassen. Startet er den Vertrag beispielsweise als Single, reicht ihm womöglich die Sicherheit, dass ihm zum Rentenbeginn mindestens ein Viertel seiner Beiträge sicher zustehen. Bei diesem Garantieniveau setzt er mehr auf die Chancen des Kapitalmarkts, ein größerer Teil seines Vertragskapitals fließt in den renditestärksten Topf der frei wählbaren Fonds. Heiratet der Kunde, kann er die Garantieschwelle erhöhen, beispielsweise auf 50 Prozent, kommt Nachwuchs hinzu, auf 100 Prozent. Dann leitet Condor einen größeren Teil des Kundenguthabens in den Wertsicherungsfonds und den Deckungsstock um.

„Je mehr Flexibilität geboten wird, desto mehr eignet sich das Produkt für aktive Anleger“, sagt Mark Ortman, Geschäftsführer des Instituts für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA). Und ergänzt: →

FOTO: FOTOLIA



**Miriam Michelsen, Leiterin Altersvorsorge bei MLP:**

„Wir gehen davon aus, dass Kunden auch im Jahr 2010 darauf setzen, Renditechancen mit Sicherheit zu verbinden. Zudem wird die Kostentransparenz bei Fondspolicen weiter zunehmen, um die Vergleichbarkeit zu erhöhen.“



**Mark Ortman, Geschäftsführer des Instituts für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA):**

„Der Trend zu modernen Produkten, die Garantien mit Aktienperformance verknüpfen, wird anhalten. Ich stelle die These auf, dass 2010 die Anbieter mehr Transparenz wagen werden.“



**Johannes Sczezan,**  
Plansecur-Geschäftsführer:

„Wenn Altersvorsorgeverträge vermittelt werden, dann bevorzugt mit staatlicher Förderung. Wir erwarten aber auch, dass Policen gegen Einmalbeitrag vermehrt abgeschlossen werden. Die Entwicklung bei ratierlichen Zahlungen hängt davon ab, ob die Verbraucher Erleichterungen etwa aus dem Bürgerentlastungsgesetz zumindest teilweise in die Altersvorsorge investieren.“

„Die sind aber eher selten zu finden.“ Das dürfte der Haken bei diesem Trend sein. Ortman: „Beitragsgarantie oder keine Garantie, das wird sicher noch jeder entscheiden können.“ Bei einer 90-, 80- oder 45-prozentigen Beitragsgarantie sei das aber schon schwieriger.

Lebensversicherungsexperte Lars Heermann von der Rating-Gesellschaft Assekurata sieht hier deshalb besonders Berater gefragt: „Sie müssen dem Kunden möglichst einfach erklären, was mit der Rendite ihrer Police passiert, wenn sie die Garantie erhöhen oder senken.“ Daran muss 2010 noch gearbeitet werden.

**Lars Heermann,** Bereichsleiter  
Lebensversicherung bei der  
Rating-Gesellschaft Assekurata:

„Unseres Erachtens wird die fondsgebundene Lebensversicherung wieder stärker in den Vordergrund gelangen, wenn die Kapitalmärkte einigermaßen mitspielen. Zugleich wird manch ein Anbieter aber auch das klassische Geschäft stärker fokussieren. Marktchancen gibt es, wenn sich Policen stärker an individuelle Lebensumstände anpassen lassen, so wie es die Fondspolice im Prinzip vormacht.“



### **Trend 3: Vermögensverwaltung mit Policen**

Gerade für eher inaktive Versicherte ist der dritte sich abzeichnende Trend interessant. Ihn tragen vor allem ausländische Versicherer in den deutschen Markt hinein. Es geht darum, die Kapitalanlage der Fondspolice nicht mehr nur dem Kunden zu überlassen oder als Versicherer selbst aktiv zu werden, sondern Experten damit zu beauftragen, die für den Kleinsparer sonst nicht zugänglich sind.

Seit vergangenem Herbst bieten sowohl die liechtensteinische Baloise Life als auch der britische Anbieter Friends Provident hierzulande fondsgebundene Rentenversicherungen an, die bei der Kapitalanlage auf die Expertise von Vermögensverwaltern setzen. Während Baloise ihre externen Experten für das Produkt Pension-Plus nicht nennt – es handele sich um renommierte Vermögensverwalter und Privatbanken aus Deutschland, der Schweiz und Österreich – ist Friends Provident deutlich offener.

Bei Friends Planinvest kommen vier Teams zum Zug: die Vermögensverwalter aus dem Private Banking der Hamburger Sparkasse (Haspa), die des Bankhauses Warburg sowie DJE Kapital und die Rating-Agentur Morningstar. Die Kunden entscheiden, wem sie die beste Kapitalanlagestrategie zutrauen. Es sind aber auch alle vier miteinander kombinierbar, was gut passt, da die einzelnen Ansätze recht unterschiedlich sind.

Bei der Haspa etwa geht es darum, stetige Renditen bei einer möglichst niedrigen Schwankungsbreite zu erwirtschaften. Dafür entscheidet ein Anlageausschuss über die Aufteilung des Portfolios auf Aktien, Immobilien und andere Anlageklassen. Bei Warburg wird das Kapi-



**Ulrich Meisel,** Versicherungs-  
experte und Finanzökonom  
bei der Cortal Consors Vermö-  
gensberatung:

„Durch die steigende Absatzbarkeit und die Auswirkungen des Bürgerentlastungsgesetzes sehen wir eine stetige Zunahme bei der Basisrente. Sie ist unseres Erachtens derzeit in einer Situation wie die Rister-Rente 2005 – vor dem Boom in diesem Segment.“

tal auch auf mehrere Anlageklassen verteilt, um Wertschwankungen zu verhindern. Ziel ist es, in allen Marktphasen positive Renditen zu schaffen. Dagegen setzen die über 160 Analysten bei Morningstar auf das Wissen von Fondsmanagern – nur die, die dauerhaft mit ihren Fonds überzeugen, schaffen es mit ihren Produkten ins Portfolio. Die DJE-Experten entscheiden anhand fundamentaler, monetärer und markttechnischer Kriterien, welche Titel sie in das Portfolio nehmen. Idee hinter dem Produkt ist, dass viele Anleger mit einer zu großen Fondspalette überfordert sind. „Zum Teil haben Kunden die Möglichkeit, aus über 100 Fonds ein eigenes Depot innerhalb ihres Versicherungsmantels zusammenzustellen“, sagt Stefan Giesecke, Vorstand der Friends-Provident-Vertriebtochter Financial Partners Business. „Aber auf welche Fonds setzen? Und wann in einen Marktrend einsteigen oder wieder aussteigen? Das wissen die wenigsten Kunden. Sie brauchen jemanden, der ihnen diese Entscheidungen abnimmt.“ Neben flexiblen Angeboten werden daher auch Komfort-Lösungen zu den Gewinnern 2010 zählen. | Karen Schmidt

→ Weitere Informationen unter  
[www.dasinvestment.com/policentrends](http://www.dasinvestment.com/policentrends)