

bankassurance + allfinanz

Variable Annuities: Bald ein neuer Trend?

Im Rahmen des Beteiligungsrichtlinie-Umsetzungsgesetzes hat das Bundeskabinett Ende August Vorschläge zur Änderung des Versicherungsaufsichtsrechts (VAG) verabschiedet, die zukünftig die Einführung von Variable Annuities ermöglichen. Dies sind Rentenversicherungen, bei denen die Kapitalanlage auch in der Rentenbezugsphase fondsgebunden ist. Eine lebenslange Mindestrente ist unabhängig von der Kapitalmarktentwicklung garantiert, sie steigt aber bei erfolgreicher Fondsentwicklung. Gleichzeitig bieten Variable Annuities dem Kunden die Möglichkeit, jederzeit an ihr Kapital zu gelangen. In den USA und Japan erleben diese Produkte einen gewaltigen Nachfrageboom. Die Prämieinnahmen US-amerikanischer Versicherungen aus diesem Produkt sind in den letzten Jahren um durchschnittlich 17 Prozent pro Jahr gewachsen. Ihr Marktanteil liegt mittlerweile höher als der klassische fondsgebundene Rentenversicherungen.

Es geht um die Wettbewerbsfähigkeit

Die deutsche Versicherungswirtschaft verspricht sich von der geplanten Zulassung in Deutschland großes Potenzial und eine Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Die Entscheidung trage dem wachsenden Wunsch der Kunden nach solchen Produkten Rechnung, die die höheren Renditechancen von fondsgebundenen Rentenversicherungen mit Garantien gegen Kapitalmarktverluste verbinden.

Bisher, so der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, Berlin, bilde das deutsche Aufsichtsrecht solche Produkte in einer Weise ab, dass sie aus Deutschland heraus nicht wettbewerbs-

fähig angeboten werden können. Als Konsequenz sei eine wachsende Tendenz der Verlagerung des Angebots aus Deutschland heraus in das europäische Ausland zu beobachten. Durch die Änderungen im VAG werde es deutschen Versicherungsunternehmen möglich, eine risikoadäquate, marktnahe Bewertung von Garantien bei fondsgebundenen Versicherungen in Abhängigkeit von der jeweiligen Kapitalanlage und den gewählten Absicherungsinstrumenten vorzunehmen.

Deutsche Aufsicht als Vertriebsargument

Nicht zuletzt geht es dabei darum, die Darstellung der Garantien, die bei Hybridprodukten – also fondsgebundenen Policen mit Garantie – wieder von den Fondsgesellschaften, allen voran der DWS, in die eigenen Häuser zurückzuholen.

Hervorgehoben wird aber auch, dass in Zukunft die komplette Aufsicht für derartige Produkte in Deutschland liegt. Angesichts der internationalen Finanzmarktkrise wird dies als wichtiges, Vertrauen schaffendes Argument gegenüber dem Kunden eingeschätzt.

Erste Produkte am Markt

Mit einer Verabschiedung und dem Inkrafttreten des Gesetzes ist freilich erst 2009 zu rechnen. Gleichwohl sind erste Versicherer bereits mit entsprechenden Konzepten am Markt – über ihre jeweiligen Auslandsgesellschaften. Die Ergo vertreibt seit März mit „Global Top Return“ ein Produkt

mit Kapitalgarantie ihrer Luxemburger Tochter Vorsorge Luxemburg Lebensversicherung S.A. zunächst nur über Makler. Ende Juli ist die Allianz mit „Invest4Life“ gestartet, und die R+V ist seit August ebenfalls über ihre Luxemburger Tochter R+V Luxembourg Lebensversicherung S.A. mit der „R+V Premium Garant-Rente“ am Markt.

Potenzial bei Zielgruppe 55 plus

Gerichtet sind diese Angebote vor allem an Menschen, die am Rentenbeginn oder kurz davor stehen. Denn während bisher lediglich die Ansparphase im Fokus der Asset-Management-Branche stand, gewinnen angesichts der steigenden Lebenserwartung auch Konzepte für die Entsparphase an Bedeutung.



Entsprechend der Zielgruppe handelt es sich bei den Produkten um solche mit Einmalzahlung – mit anschließender Sofortrente oder mit Wartezeit. Geworben wird zudem mit steuerlichen Aspekten: Die Rentenzahlung muss nur mit dem Ertragsanteil versteuert werden; im Todesfall unterliegt die Auszahlung des übrigen Fondsvermögens lediglich der Erbschaftsteuer.