

bankassurance + allfinanz

Modetrend „biometrische Produkte“

Immer mehr Versicherer verabschieden sich von den klassischen Garantien in traditionellen Lebensversicherungen oder bieten diese nur noch auf ausdrückliche Nachfrage seitens der Kunden an. Argumentiert wird dabei primär mit den besseren Renditeerwartungen für die Kunden. Doch der eigentliche Vater des Wandels ist vermutlich eher die Tatsache, dass sich die klassischen Garantien für viele Anbieter im heutigen Niedrigzinsumfeld als hohe Bürde für viele Versicherer erweisen.

Das neue Zauberwort heißt deshalb „Biometrie-Produkte“. Dabei geht es um die garantierte Absicherung der biometrischen Risiken, um ein erhöhtes Renditepotenzial durch Fondsanlage sowie um reduzierte (Zins-)Garantien aus Sicht des Versicherers.

Kapital in lebenslanges Einkommen umzuwandeln, egal, wie alt der Versicherte wird, ist dabei seit jeher das zentrale Merkmal, das die Lebensversicherung von anderen Spar- und Anlageprodukten unterscheidet. Neu ist, dass dieses Alleinstellungsmerkmal jetzt sehr viel deutlicher als bisher thematisiert wird.

Rentenbezugsphase weiterentwickeln

Großes Potenzial sieht das Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (Ifa) in Ulm in der Weiterentwicklung der Rentenbezugsphase. Denn angesichts der heute noch langen Lebenserwartung eines Neu-Rentners könne auch zu Beginn der Rentenphase die Investition in Fonds noch sinnvoll sein, sofern Renditepotenzial und Mindestgarantien flexibel auf die

Risikotragfähigkeit des Kunden abgestimmt werden.

Als weitere Innovationsmöglichkeit nennt das Ifa sogenannte „Enhanced Annuities“, die auf die konkrete Gesundheitssituation des Kunden abgestimmt werden können. Wenn also bei Erkrankungen oder Eintreten des Pflege-

falls die Kosten steigen, steigt bei solchen Konzepten auch die monatlich gezahlte Rente.

Vorstellbar wären dem Ifa zufolge auch Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenphase. Dabei würde das Guthaben auch nach Rentenbeginn individuell dem einzelnen Rentner zugeordnet. Erwirt-



bank und markt Zeitschrift für Retailbanking

Verlag und Redaktion:

Verlag Fritz Knapp GmbH
Aschaffener Straße 19, 60599 Frankfurt am Main,
Postfach 700362, 60553 Frankfurt am Main,
Telefon 069/97 08 33-0, Telefax 069/7 07 84 00,
www.kreditwesens.de,
E-Mail: red.bum@kreditwesens.de

Herausgeber: Klaus-Friedrich Otto

Chefredaktion: Dr. Berthold Morschhäuser (Mo), Swantje Benkelberg (sb), Philipp Otto (P.O.)

Redaktion: Barbara Hummel (hm), Daniel Rohrig (dro), Frankfurt/M.

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.

Verlags- und Anzeigenleitung: Uwe Cappel

Anzeigenverkauf: Hans-Peter Schmitt, Tel. 069/97 08 33-43.

Anzeigenendisposition: Alexander Schumacher, Tel. 069/97 08 33-26, sämtl. Frankfurt am Main, Aschaffener Straße 19.

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 45 vom 1.1.2016.

Erscheinungsweise: Am 1. jeden Monats.

Bezugsbedingungen: Abonnementspreise inkl. MwSt. und Versandkosten: jährlich € 472,49. Bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2jährlich € 242,83. Ausland: jährlich € 482,41. Preis des Einzelheftes € 24,00 (zuzügl. Versandkosten).

Verbandabonnement mit der „Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen“: jährlich € 884,72. Bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2jährlich € 465,02. Ausland: jährlich € 912,08.

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 08 33-25

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:

Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, Frankfurt am Main
IBAN: DE73 5005 0000 0010 5550 01, BIC: HELADEF3
Postbank Frankfurt, IBAN: DE96 5001 0060 0060 4826 09
BIC: PBNKDE33

Druck: Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG,
Sontaraer Straße 6, 60386 Frankfurt am Main.

ISSN 1433-5204



schafft es eine Rendite, steigt auch die Rente.

Und beim Tod des Versicherten noch verbleibendes Restguthaben könnte vererbt werden. Sollte vor dem Tod des Versicherten das Guthaben aufgebraucht sein, würde der Versicherte dennoch die Rente weiterzahlen – eine Leistung, die mit einer separaten Garantiegebühr finanziert werden müsste.

Im Kern läuft ein solcher Ansatz darauf hinaus, die Eigenschaften von „Variable Annuities“ amerikanischer Prägung in „klassische“ Rentenversicherungen zu integrieren.

Assistance-Leistungen in der Lebensversicherung?

Ob es hingegen sinnvoll ist, wenn die Lebensversicherer sich durch Assistance-Angebote zu positionieren suchen, wie es sie im Nicht-Leben-Bereich seit geraumer Zeit gibt, ist eine andere Frage. Hilfeleistungen für Senioren als Teil einer Rentenversicherung oder die Sorge für das „digitale Erbe“ der Generation Y mögen zwar eine nette Idee sein – sie werden aber kaum ohne höhere Beiträge oder niedrigere gezahlte Renten zu haben sein. Doch gerade Beitrag und Rentenniveau sind die zentralen Kriterien für Abschlusswillige.

Um die Rentenversicherung wirklich aus dem Tief herauszubringen, braucht es vielleicht anderes. Die Betonung des biometrischen Aspekts kann vielleicht endlich die Diskussion um die Rentabilität der Versicherung im Vergleich zur Wertpapieranlage eindämmen. Und die Branche muss das Vertrauen der Kunden wiedergewinnen.

Hier müssen die neuen Garantiemodelle nicht unbedingt hilfreich sein – sie müssen ihre Vorteilhaftigkeit für den Kunden erst einmal unter Beweis stellen, und das kann eine Generation lang dauern.

Zu den Biometrieprodukten zählen freilich neben der klassischen Lebens- und Rentenversicherung auch noch andere Produkte, so die Pflege- oder die Berufsunfähigkeitsversicherung. Gerade bei BU-Versicherungen ist jedoch ein Versicherungsschutz mit ausreichendem Absicherungsniveau für viele Kunden kaum finanzierbar.

Weiterentwickelte BU-Policen kein Selbstläufer

Deshalb werden verstärkt untergeordnete Produkte wie Dread Disease (für die Absicherung im Fall bestimmter Krankheiten wie Krebs oder Schlaganfall), die Absicherung von Grundfähigkeiten oder die funktionelle Invaliditätsversicherung angeboten. In der Weiterentwicklung solcher Produkte könnte ebenfalls noch einiges Potenzial stecken – allerdings dürfte es nicht ganz trivial sein, die zur Kalkulation nötigen Rechnungsgrundlagen zu erstellen.

Auch solche Produkte dürften aber im Vertrieb dem gleichen Problem begegnen, das schon bisher den wirklich flächendeckenden Durchbruch bei privaten Pflege- und Berufsunfähigkeitsversicherungen verhindert hat: das Vertrauen auf den Sozialstaat einerseits und das Misstrauen andererseits, dass derjenige, der (unter Konsumverzicht) selber vorsorgt, am Schluss der Dumme sein wird. Der demografische Wandel in Deutschland dürfte an dieser Stelle ein Übriges tun: Menschen mit eigenem Nachwuchs nämlich haben vielleicht ein Interesse daran, sich bestmöglich abzusichern, um im Alter nicht ihren Kindern auf der Tasche zu liegen. Bei der wachsenden Anzahl der Kinderlosen hingegen sieht das vielleicht ganz anders aus.

Der Fokus dürfte deshalb weiterhin auf der Lebens- beziehungsweise Rentenversicherung liegen, von der der Versicherte in jedem Fall etwas hat und die ihm nicht erst dann zugute kommt, wenn es ihm nicht mehr gut geht.