

► Britische Lebensversicherer

Die Briten kommen

Deutsche Lebensversicherer befinden sich in einer kniffligen Lage: Um hohe Garantien zu erwirtschaften, verpassen sie den Börsenboom. Anders als britische Anbieter – die locken mit hohen Renditen.

Gesunkener Garantiezins, stagnierende Renditen: Die klassische deutsche Kapitallebensversicherung hat es zunehmend schwerer im Wettlauf um die Kunden. Die durchschnittliche Überschussbeteiligung stagniert nach Berechnungen des „map-reports“ für 2007 bei 4,25 Prozent. Ein Jahr zuvor waren es 4,22 Prozent – ein Trendumkehr sieht anders aus.

Tatsächlich hat von den sechs größten deutschen Anbietern auf dem Markt keiner die Überschussbeteiligung erhöht. Manche verzinsen das Sparkapital ihrer Kunden sogar noch mit deutlich unter vier Prozent. Derweil drängen britische Lebensversicherer mit Macht auf den deutschen Markt. Zwar mussten auch sie Fedem lassen und sich von zweistelligen Renditen im Heimatland verabschieden. „Wir rechnen mit einem Renditevorsprung von zwei bis drei Prozent gegenüber deutschen Policen“, sagt Bernhard Rapp, Produktchef von Canada Life in Deutschland. Jetzt drängen die britischen Anbieter auch noch in die betriebliche Altersvorsorge (bAV).

Garantiezins belastet. Besserung ist bei deutschen Policen kaum in Sicht. Grund: Das anhaltend niedrige Zinsniveau, mit dem eine Garantieverzinsung von bis zu vier Prozent (Altverträge) erwirtschaftet werden muss. Fast 90 Prozent ihrer Anlagen investieren die Lebensversicherer in Festverzinsliche. Die gesetzlich erlaubte Aktienquote von bis zu 35 Prozent wird kaum ausgeschöpft. Während der DAX alten Höchstständen entgegen eilt, erreicht die Aktienquote lediglich knapp ein Drittel des einstigen Niveaus.

Hohe Aktienquote. Ganz anders die Briten. Sie können bis zu 100 Prozent in Aktien anlegen. Im Branchenschnitt liegt die

Quote bei 50 bis 60 Prozent bei den With-Profit-Policen mit Garantien, bei Policen ohne Garantien bei rund 80 Prozent.

Bonität beachten. Damit die hohen Renditen erwirtschaftet werden, muss die Bonität der Anbieter stimmen. „Um eine hohe Aktienquote zu halten, ist die Finanzstärke der Gesellschaft entscheidend“, sagt Michael Hanitz, Deutschland-Chef von Clerical Medical. Denn bei schlechter Bonität greift die britische Finanzaufsicht in die Anlagepolitik ein.

Niedrige Garantie. Ganz ohne Garantien müssen Kunden britischer Lebensversicherer aber nicht auskommen. „Mehr als 1,5 Prozent im Jahr sind aber nicht drin“, sagt Mark Ortman vom Institut für Transparenz der Altersvorsorge.

Allerdings haben die Briten einen höheren Spielraum. „Denn die Garantien müssen nicht jedes Jahr vorhanden sein wie beim deutschen Modell, sondern erst bei Vertragsablauf“, sagt der Experte. **Verdeutlichen Sie Ihren Kunden:** Nur wer durchhält, profitiert davon und vom hohen Schlussbonus, der bis zu 60 Prozent des Gesamtguthabens ausmachen kann. Auch eine Beitragsunterbrechung kann die Garantie gefährden.

Kursschwankungen glätten. Obwohl die Briten stärker in Aktien investieren, dürfen ihre With-Profit Policen nicht mit der fondsgebundenen Lebensversicherung gleichgestellt werden. Denn durch das Smoothing ist der Kunde Kurs-

KOMPAKT

- ✓ **Höherer Aktienanteil.** Britische Policen punkten mit äußerst flexibler Anlagepolitik.
- ✓ **Weniger Garantie – mehr Rendite.** Der Renditevorsprung gegenüber deutschen Policen wird auf zwei bis drei Prozentpunkte geschätzt.
- ✓ **bAV.** Direktversicherung als With-Profit-Police.
- ✓ **Rating.** Finanzstärke entscheidet, da Insolvenzschutz nur beschränkt möglich ist.
- ✓ **Service.** Gute Noten für ausländische Anbieter bei der Abwicklung.

Die Briten im Überblick

Anbieter britischer Lebensversicherungen drängen verstärkt auf den deutschen Markt. Doch nicht jedes Unternehmen hat ein so breites Produktportfolio wie die deutschen Konkurrenten. Standard Life, Canada Life und Clerical Medical bieten die größte Produktpalette.

Standard Life	Canada Life	Clerical Medical	Legal & General	Royal London	MGM Assurance Limited	Friends Provident
Betriebliche AV Basisrente Private Rentenversicherung nach dem With-Profit-Anlageverfahren oder fondsgebundene Variante	Betriebliche AV Basisrente Rentenversicherung nach dem With-Profit-Anlageverfahren oder fondsgebundene Variante	Betriebliche AV Basisrente Lebensversicherung nach dem With-Profit-Anlageverfahren Rentenversicherung nach dem With-Profit-Anlageverfahren oder fondsgebundene Variante Britischer Entnahmeplan	Rentenversicherung nach dem With-Profit-Anlageverfahren oder fondsgebundene Variante	Britischer Entnahmeplan	Britischer Entnahmeplan	Betriebliche AV Rentenversicherung nach dem With-Profit-Anlageverfahren oder fondsgebundene Variante

► Britische Lebensversicherer

schwankungen nicht ungeschützt ausgesetzt. **Das Prinzip des Glättungsverfahrens:** In guten Börsenzeiten wird etwas von den hohen Wertzuwächsen der Kapitalanlage zurückgehalten, um in schlechteren Zeiten einen Teil der einbehaltenen Erträge in die Ablaufleistungen zurückzuführen.

Hauptprodukt Rentenversicherung. Die britische private Rentenversicherung gibt es in zwei Varianten: Einmal klassisch britisch mit über 200 Jahren Tradition als With-Profit Policies. Meist werden bei diesen Produkten neben dem Smoothing auch Garantien gewährt, so dass der Wert eines Anteils niemals fällt.

Variante zwei ist die fondsgebundene Police. Im Unterschied zur **Fondsvielfalt mit Fremdfonds bei deutschen Anbietern** verwalten fast alle britischen Versicherer die Gelder im eigenen Haus. Zur Auswahl stehen pro Anbieter wenige überschaubare Fonds: Vom Garantiefonds über den Indexfonds bis zum aktiv gemanagten Aktienfonds. Außerdem bieten beide Policenarten eine hohe Flexibilität bei der Einzahlung und **ermöglichen auch den Einschluss von zusätzlichem Versicherungsschutz wie Todesfallschutz oder Berufsunfähigkeit.**

Neuer Markt bAV. Die Briten spielen aber inzwischen auch bei der betrieblichen Altersvorsorge mit. „Das ist für uns ein wichtiger Markt“, sagt Rapp. Das Angebot reicht von der **Direktversicherung für Arbeitnehmer bis zu Lösungen für die Führungskräfte.** Zusätzlich bieten vier Unternehmen die steuerlich geförderte Basisrente an (s. Tabelle). **Damit gibt es auch die britische Rürup-Rente – inklusive Hinterbliebenenschutz.**

Einlagensicherung. Seit 1975 gibt es in Großbritannien einen **Insolvenzschutz für Versicherungen.** Seit September 2001 existiert die Nachfolgeeinrichtung Financial Services Compensation Scheme (FSCS). **Deutsche Kunden profitieren davon aber nur, wenn die Versicherungspolice in Großbritannien ausgestellt wurde.** Das praktizieren gegenwärtig **Standard Life, Legal & General, Royal London und Friends Provident**, die damit in den Genuss des Einlagensicherungsfonds FSCS kommen. Dabei werden die ersten **2000 Pfund der Forderung vollständig bedient und der verbleibende Teil zu 90 Prozent entschädigt.**

Finanzstärke prüfen. Zwar müssen Sie Ihre Kunden unbedingt darauf hinweisen. **Aber machen Sie deutlich, dass der Insolvenzschutz nur das letzte Glied in einer langen Kette von Sicherungsmechanismen ist.** Denn die britischen Versicherer unterliegen der sehr strengen Aufsicht der Financial Services Authority (FSA). **Sie prüft laufend**, ob die Kapitalreserven der Gesellschaft ausreichen, um die finanziellen Zusagen an die Kunden zu erfüllen. **Gegebenenfalls kann die Investmentfreiheit und das Neugeschäft eingeschränkt werden. Der beste Schutz für Ihre Kunden ist daher ein langfristig finanzstarkes Unternehmen.** Achten Sie deshalb auf das Fitch Finanzstärke-Siegel. **Canada Life, Legal & General und Clerical Medical glänzen mit AA+, Royal London mit A und Standard Life mit A-**

Top-Service. Die britischen Anbieter bieten einen hervorragenden Service für den freien Vertrieb. Das belegen Studien des Kölner Marktforschungsunternehmens psychonomics. Denn die Briten sind es gewohnt, über ihre Dienstleistung um die Gunst der Makler zu kämpfen. In punkto Maklerbetreuung, Leistungs- und Courtageabwicklung sowie Policierung schneiden die Anbieter von der Insel und aus Kanada hervorragend ab. ■

Internet-Tipp: www.britischepolicen.de