



Transparenz und Stabilität in der Lebensversicherung

Fakten & Meinungen zum
Höchstrechnungszins



DAV

DEUTSCHE
AKTUARVEREINIGUNG e.V.



Im Interesse der Stabilität: Höchstrechnungszins erhalten!

Roland Weber
Vorstandsvorsitzender der
Deutschen Aktuarvereinigung



Dr. Michael Pannenberg
Leiter der Arbeitsgruppe HGB-
Rechnungszins unter Solvency II
der Deutschen Aktuarvereinigung

03



Rechnungszins und Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung – Teil 1: Bedeutung im Geschäftsmodell der Lebensversicherung

Werner Faigle
Bis 2016 Partner und langjähriger Leiter
der aktuariellen Abteilung von KPMG

04



Der Höchstrechnungszins auf dem Prüfstand

Positionen von Parteien
und Institutionen

12



Rechnungszins und Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung – Teil 2: Den Höchstrechnungszins neu gestalten

Werner Faigle
Bis 2016 Partner und langjähriger Leiter
der aktuariellen Abteilung von KPMG

14



Das DAV-Verfahren für die Bestimmung eines angemessenen Höchstrechnungszinses

Dr. Michael Renz
Leiter der Arbeitsgruppe Rechnungszins
der Deutschen Aktuarvereinigung

19



Alleinstellungsmerkmal der Garantien nicht leichtfertig aufgeben

Prof. Dr. Fred Wagner
Leiter des Instituts für Versicherungs-
lehre an der Universität Leipzig

20

INTERVIEW

Neue Rahmenbedingungen für die Lebensversicherung

22

IMPRESSUM

Herausgeber:

Deutsche Aktuarvereinigung e.V.
Hohenstaufenring 47-51
D-50674 Köln
Telefon 0221/912554-231
Telefax 0221/912554-9231
presse@aktuar.de - www.aktuar.de

Redaktion:

Birgit Kaiser (verantwortlich)
Erik Staschöfsky

Foto:

S. 13, Grund: Ute Grabowsky / photothek.net / BaFin

Roland Weber und Dr. Michael Pannenberg

Im Interesse der Stabilität: Höchstrechnungszins erhalten!

Der Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung ist äußerst sinnvoll und seit Langem bewährt. Für Kunden und Unternehmen hat er durch vorsichtig gebildete Rückstellungen viele Jahrzehnte lang hohe wirtschaftliche Sicherheit gewährleistet. Als intuitiver und verständlicher Indikator für die Zinsgarantie der Lebensversicherer hat er zusätzlich Transparenz und Stabilität in der öffentlichen Einschätzung des Zinsumfeldes gesichert.

Seit einiger Zeit wird aber politisch wie medial darüber diskutiert, ob es in der aktuellen Zeit der Tiefzinsphase auch weiterhin einen Höchstrechnungszins (HRZ) in der Lebensversicherung geben muss und soll. Die positiven Aspekte des HRZ sollen nachfolgend kurz zusammengefasst werden:

- Der Höchstrechnungszins stellt einfach und transparent sicher, dass jedes Unternehmen für jeden einzelnen neuen Vertrag ausreichend hohe Rückstellungen in seiner Handelsbilanz bildet.
- Er sorgt damit nicht nur für eine vorsichtige Rechnungslegung, sondern wirkt auch noch stabilisierend auf die Produktgestaltung: Typischerweise entspricht der Garantiezins konventioneller Produkte dem Höchstrechnungszins oder liegt im aktuellen Niedrigzinsumfeld vorsichtigerweise sogar darunter.
- Für die Verbraucher ist der zugesagte Garantiezins der Eckpfeiler ihrer finanziellen Lebensplanung – der Höchstrechnungszins stellt sicher, dass die Unternehmen ihrer Verantwortung hieraus in jedem Fall gerecht werden.
- Im Ergebnis hat sich der Höchstrechnungszins so zu einem bewährten und einfachen Indikator zur Bewertung von Zinsgarantien in den Produkten und Bilanzen der Lebensversicherer entwickelt. Dies schätzen auch die Verbraucher.

Unter Solvency II weiterhin wichtig

Hieran hat auch die Einführung von Solvency II im Jahr 2016 nichts geändert. Das bewährte deutsche Handelsrecht (HGB) ist und bleibt die maßgebliche wirtschaftliche Bewertungsbasis für Kunden und Unternehmen, denn:

- Die HGB-Rechnungslegung ist nach wie vor die vertraglich vereinbarte bindende Grundlage für die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer. Der Höchstrechnungszins macht auf einfache Weise transparent, wie es branchenweit auch um die Überschüsse steht – Zinsüberschüsse sind schlicht und einfach die Zinsen, die den Garantiezins übersteigen.
- Die HGB-Rechnungslegung ist unverändert die rechtliche Basis für die Besteuerung der Unternehmen und die Ausschüttung von Dividenden.

- Der HGB-Höchstrechnungszins sichert für jeden einzelnen neuen Vertrag eine angemessen vorsichtige Rückstellung. So sichert er angemessene Garantiezusagen und sichert die finanzielle Lebensplanung jedes Einzelnen ab.

Im Gegensatz dazu zielt Solvency II vor allem darauf ab, dass jedes Unternehmen für seinen gesamten Bestand an Versicherungsverträgen über ausreichend hohe freie Mittel verfügt: Solvency II ist ein rein kollektives Instrument der Versicherungsaufsicht – quantitative Vorgaben an einzelne Verträge des Neugeschäftes gibt es unter Solvency II nicht. Als komplexes Instrument stellt es durch zahlreiche Bewertungsmaßstäbe und Übergangsregelungen Transparenz vornehmlich für Experten her. Solvency II ist somit eine sehr gute und vielschichtige Antwort auf Fragen zum Risiko des Gesamtunternehmens und seines bereits vorhandenen Bestandes – ohne die Ergänzung durch einen schlichten Höchstrechnungszins für das Neugeschäft fehlt den Verbrauchern, den Unternehmen und der Versicherungsaufsicht jedoch ein wichtiger Stellhebel für das Marktgeschehen und ein wesentlicher Teil der öffentlichen Transparenz bezüglich der Produkte und Bilanzen der Unternehmen.

Reformbedarf nicht verkennen

- Die Festlegung des Höchstrechnungszinses sollte zukünftig automatisch und vorhersehbar gestaltet werden und sich dabei nachvollziehbar am aktuellen Kapitalmarkt sowie an den zukünftig erzielbaren Zinsen orientieren.
- Produkte mit einem Garantiezins, der niedriger ist als der Höchstrechnungszins, werden bereits angeboten. Transparente Produkte auch ohne Garantiezins sollten möglich sein, wenn das Produkt und die damit verbundene Kapitalanlage passgenau aufeinander abgestimmt werden und so die Erfüllbarkeit des Leistungsversprechens gesichert wird.

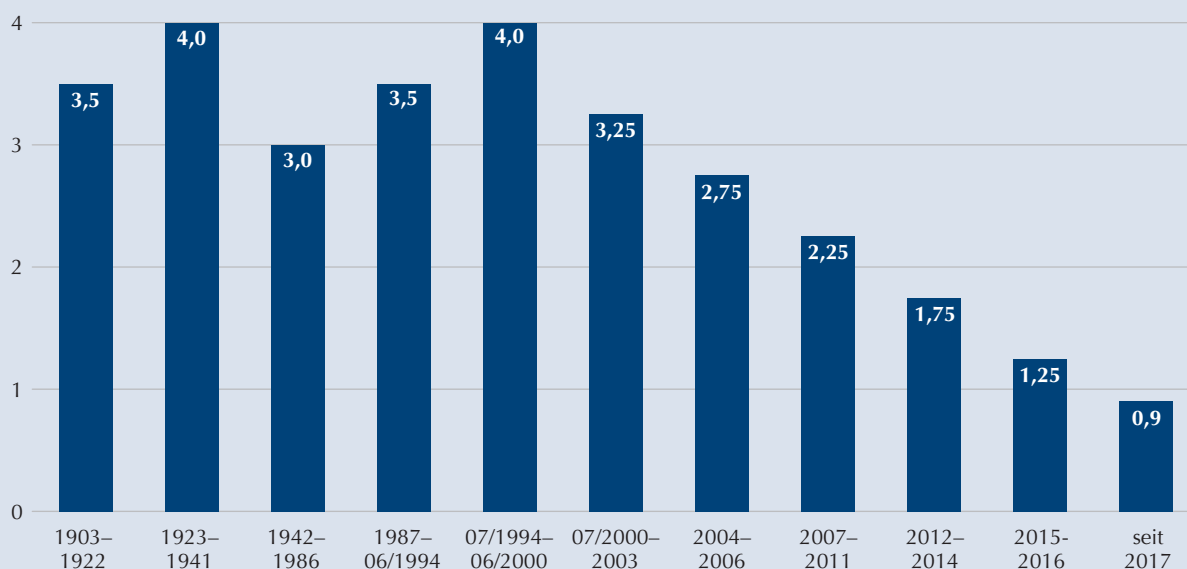
Kurz und knapp: Der Höchstrechnungszins sollte beibehalten werden. Die Methoden zur Festlegung seiner Höhe sollten jedoch überprüft und verbessert werden.

Werner Faigle

Rechnungszins und Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung – Teil 1: Bedeutung im Geschäftsmodell der Lebensversicherung

Rechnungszins und Höchstrechnungszins haben im Geschäftsmodell der deutschen Lebensversicherung vielfältige Bedeutungen. Dabei sind die Wirkungsweisen im Dickicht verschiedener Gesetze und Verordnungen nicht leicht zu erkennen. Der nachfolgende Artikel stellt den Versuch dar, die Zusammenhänge unter Berücksichtigung der historischen Entwicklung zu erläutern, ohne dabei auf die exakte Formelsprache der Mathematik zurückzugreifen. Der Autor möchte dazu beitragen, dass bei der Entscheidung über die Zukunft des Höchstrechnungszinses alle wesentlichen Aspekte Berücksichtigung finden.

Entwicklung des Höchstrechnungszinses in Prozent



Der Gesetzgeber beabsichtigte 2015, den Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung abzuschaffen. Entsprechend eines Referentenentwurfs für die Neufassung der Deckungsrückstellungsverordnung sollte er lediglich für kleinere Versicherungsunternehmen und für Pensionskassen aufrechterhalten werden. Dieses Vorhaben wurde zunächst aufgegeben, nicht zuletzt weil die Deutsche Aktuarvereinigung (DAV), der Gesamtverband des Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) und das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) unisono für eine Beibehaltung plädierten. Allerdings behielt sich der Verordnungsgeber vor, bei der für das Jahr 2018 geplanten Revision des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) die Frage der Abschaffung des Höchstrechnungszinses erneut zu prüfen. Das Thema „Höchstrechnungszins ja oder nein“ ist somit durchaus aktuell, aber nicht nur aus dem geschilderten Grund.

Seit geraumer Zeit beschäftigt sich nämlich eine Arbeitsgruppe der DAV mit der Frage, ob die bisherigen, seit Jahrzehnten unveränderten Regelungen zum Höchstrechnungszins nach Einführung der neuen Solvency-II-Eigenkapitalvorschriften überarbeitet werden sollten. Im Ergebnis spricht sich die DAV klar für eine Renovierung aus – wenngleich eine Renovierung, die keinem „Abriss“ gleichkommt. Leider sind im Zuge der Bemühungen, den „Abriss“ 2015 zu verhindern, die Renovierungsüberlegungen in den Hintergrund getreten. Mit der anstehenden Neuauflage des Kampfes um den Höchstrechnungszins werden auch diese wieder hochaktuell.

Im Folgenden beschäftigt sich dieser Artikel also zunächst mit der Rolle des Höchstrechnungszinses, die dieser zusammen mit dem kleinen Bruder, dem Rechnungszins, im Geschäftsmodell der Lebensversicherung spielt. Im Anschluss daran

werden die wichtigsten Teilaspekte des Renovierungsvorschlags der DAV diskutiert.

Leistungsmerkmale der Lebensversicherung

Ein wesentliches Merkmal der Lebensversicherung ist, dass hier in Geld festgelegte Leistungen zugesagt werden, die von künftigen biometrischen Ereignissen, wie zum Beispiel Tod, Erleben, Heirat, Berufsunfähigkeit, Eintritt einer schweren Krankheit oder Eintritt der Pflegebedürftigkeit, abhängen. Die Entgelte hierfür werden als Einmalprämien oder laufende, d. h. jährlich, ggf. auch in kürzeren Abständen fällige Prämien erhoben. Es gehört zum Wesen der deutschen Lebensversicherung, dass diese Prämien in der Regel für die gesamte Laufzeit unveränderbar sind. Alle Unwägbarkeiten, die in der Zufälligkeit der leistungsauslösenden Ereignisse liegen, müssen also bereits bei Vertragsabschluss berücksichtigt werden. Und das bei Vertragsdauer, die nicht selten 60 Jahre und mehr betragen.

Es gehört zur aktuariellen Kunst, für die Leistungszusagen innerhalb einer Gruppe von Versicherten mit vergleichbarem Leistungskanon (dem sogenannten Teilkollektiv) eine angemessene Gesamtprämie zu bestimmen und diese auf die individuellen Verträge zu allokalieren. Es leuchtet unmittelbar ein, dass „angemessen“ im vorhergehenden Satz insbesondere „ausreichend“ bedeutet, denn eine dauerhaft unzureichende Prämie für ein Teilkollektiv führt dazu, dass dort die ungedeckten Leistungen aus den Prämien anderer Teilkollektive mit (mehr als) ausreichenden Prämien erbracht werden müssen. Das ist nicht nur ungerecht. Es führt letztlich auch zum Ruin der Lebensversicherungsgesellschaft, wenn die Anzahl der „untertarifierten“ Teilkollektive zu groß wird. Davon haben weder die Versicherten noch die Gesellschafter des Lebensversicherungsunternehmens etwas. Klar ist auch, dass es keine sachgerechte Lösung sein kann, die Prämie einfach so exorbitant hoch anzusetzen, dass sie in jedem Fall und ohne weitere Nachprüfung ausreichend ist, denn – die Konkurrenz schläft nicht! Vielmehr bedarf es schon tiefer gehender Überlegungen, um für das zur Rede stehende Teilkollektiv eine zwar ausreichende, gleichzeitig aber nicht überhöhte Prämie zu bestimmen.

Das sieht der Gesetzgeber im Übrigen genauso. § 138 Abs. 1 Satz 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) führt nämlich dazu aus: „Die Prämien in der Lebensversicherung müssen unter Zugrundelegung angemessener versicherungsmathematischer Annahmen kalkuliert werden und so hoch sein, dass das Lebensversicherungsunternehmen allen seinen Verpflichtungen nachkommen und insbesondere für die einzelnen Verträge ausreichende Deckungsrückstellungen bilden kann.“

Das eigentlich Bemerkenswerte an dieser Stelle ist, dass nicht nur eine „vernünftige“ Kalkulation und eine ausreichende Höhe der Prämie verlangt werden – das war nach den vorhergehenden Ausführungen zu erwarten. Darüber hinaus wird im zweiten Teil des Satzes die Prämienberechnung mit einer Anforderung versehen, die vordergründig einen ganz anderen Bereich betrifft, nämlich die Handelsbilanz. Der darin enthaltene Schuldposten „Deckungsrückstellungen“ bildet die zum Bilanzstichtag bestehenden Verpflichtungen des Unternehmens aus abgeschlossenen Lebensversicherungsverträgen ab. Die Prämien sollen so hoch sein, dass ausreichende Deckungsrückstellungen gebildet werden können. Diese Verknüpfung von Prämienberechnung (im Rahmen des Vertragsabschlusses zwischen Versicherungsnehmer und Lebensversicherungsunternehmen) und Handelsbilanz ist von zentraler Bedeutung und wird später noch eine wichtige Rolle spielen.

Vernünftige Kalkulation sicherstellen

Zunächst aber soll dargestellt werden, wie die geforderte „vernünftige“ Kalkulation aussieht und welche Annahmen dabei eine Rolle spielen. Für die Bewertung zukünftiger biometrischer Ereignisse, die in einem Teilkollektiv auftreten können (z. B. in einem Bestand von 100.000 Neugeborenen eines Jahrgangs), werden zunächst Wahrscheinlichkeitstabellen benötigt. Diese enthalten unter anderem Aussagen darüber, mit wie vielen Todesfällen in einem bestimmten Lebensjahr zu rechnen ist. Solche Tabellen gibt es seit langer Zeit. Schon der berühmte Mathematiker Carl Friedrich Gauß beschäftigte sich mit dem Sammeln und Auswerten solcher Daten und ziert daher als Schutzpatron manche Veröffentlichung der Deutschen Aktuarvereinigung.

Heutzutage stammen die Daten meist vom Statistischen Bundesamt oder der Deutschen Rentenversicherung. Aber auch große Rückversicherer, die die Daten vieler Teilkollektive ihrer Kunden für statistische Zwecke geeignet zusammenfassen können, bilden eine verlässliche Quelle. Nur am Rande sei bemerkt, dass diese Datenbestände selbstverständlich vollkommen anonymisiert sind. Auch erlaubt die aktuarielle Kunst lediglich Aussagen, die für das gesamte Teilkollektiv gelten, aber nichts über die Lebenserwartung einzelner Personen aussagt.

Mithilfe der beschriebenen Tabellen scheint eine Bewertung der zukünftigen Leistungen in einem Teilkollektiv eine leichte Sache zu sein. Für die Gesamtsumme der künftigen Ausgaben, die aufgrund von Todesfällen im betrachteten Teilkollektiv benötigt werden, nehme man etwa für jedes zukünftige Jahr die in der Tabelle ausgewiesene Zahl der Todesfälle, mul-

tippliziere sie mit der im Todesfall zu leistenden Versicherungssumme und summiert die so für ein zukünftiges Vertragsjahr ermittelte Ausgabe über alle zukünftigen Betrachtungsjahre.

Das sieht leicht aus, enthält aber einige Tücken. Wer garantiert etwa, dass die aus historischen Daten ermittelte Anzahl der Todesfälle in einem Jahr auch für das betrachtete Teilkollektiv und für die Zukunft richtig ist? Bekanntlich sorgt etwa der medizinische Fortschritt dafür, dass die durchschnittliche Lebenserwartung der Menschen (jedenfalls in Deutschland) immer höher wird. Also sollte die Anzahl der Todesfälle in der Zukunft tendenziell geringer werden, aber um wie viel? Auch sind historische Daten genau daraufhin zu prüfen, ob sie nicht von besonderen Ereignissen beeinflusst sind, die in dieser Form für die Zukunft nicht mehr unterstellt werden können. Kriegsereignisse, Naturkatastrophen sind dabei noch die leicht identifizierbaren Vorkommnisse, andere – wie zum Beispiel eine Grippewelle – sind schon schwieriger zu erkennen.

Aber nicht nur die Tücken im Datenmaterial lassen die zuvor dargestellte Rechnung einfacher erscheinen, als sie ist. Bisher ignoriert nämlich die Rechnung vollkommen, dass die prognostizierten Ausgaben in der Zukunft liegen. Um deren (Geld-)Wert zum Betrachtungszeitpunkt (also heute) zu bestimmen, müssen sie abgezinst werden. Und das aus gutem Grund. Da die Zeitpunkte, an denen einerseits die Versicherungsleistungen, andererseits die Gegenleistungen in Form von Prämienzahlungen erbracht werden, weit auseinanderliegen, muss ein erheblicher Teil der erfolgten Prämienzahlungen „zurückgelegt“ werden, um spätere Versicherungsleistungen daraus bestreiten zu können.

Ein Extrembeispiel hierfür ist die aufgeschobene Leibrentenversicherung gegen Einmalprämie. Bei dieser etwa erbringt ein 30-jähriger Versicherungsnehmer zu Beginn des Versicherungsvertrages eine Geldleistung, um daraus im Rentenalter bis zum Tod eine vorab festgelegte laufende Rente zu beziehen. In diesem Fall liegen zwischen der Zahlung der Einmalprämie und dem (angenommenen) Rentenbeginn mit 65 immerhin 35 Jahre. Die angesparte Einmalprämie wird zudem nicht sofort bei Rentenbeginn, sondern sukzessive „verbraucht“. Der Zeitraum, in dem die angesparte Einmalprämie zumindest teilweise noch zur Verfügung steht und als Kapitalanlage Zinserträge erwirtschaftet, ist in dem genannten Beispiel also noch erheblich größer als 35 Jahre. Somit ist es ökonomisch sinnvoll, dass der Versicherer schon zu Beginn des Vertrages einkalkuliert, dass auf bereits erbrachte Prämienleistungen Zinserträge erwirtschaftet werden. Dementsprechend fällt auch die Festlegung der späteren Leistung höher aus. Es braucht also einen Rechnungszins (endlich, da ist er!), mit dem in der oben dargestellten Rechnung die zukünftigen Leistungen abgezinst werden, um eine angemessene Prämie zu errechnen. Dieser Rechnungszins heißt dann entsprechend seinem Verwendungszweck der „Rechnungszins der Prämie“.

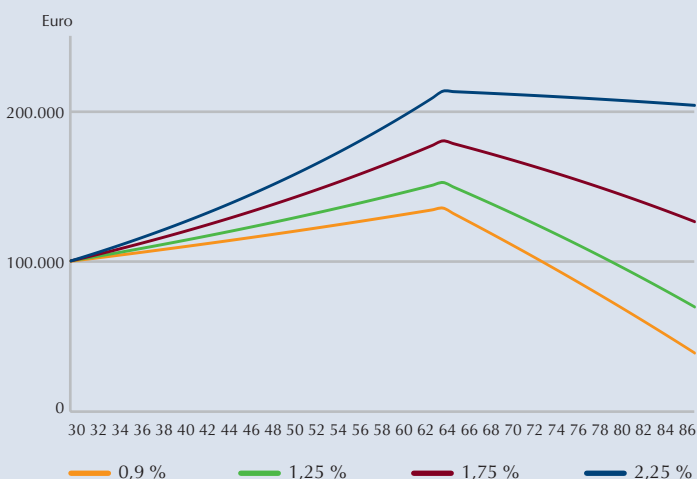
Rechnungszins auch bei fondsgebundenen Produkten

Der aufmerksame Leser wird an diesem Punkt vielleicht einwenden, dass es doch Versicherungs Konstruktionen geben müsste, die keinen Rechnungszins (der Prämie) benötigen. Etwa dann, wenn die aus irgendeiner Einmalprämie zu erbringende Rentenleistung gar nicht zu Beginn des Versicherungsvertrages der Höhe nach festgelegt, sondern erst zu Rentenbeginn aus den tatsächlichen Zinserträgen der dann abgelaufenen 35 Jahre ermittelt wird. Selbst die ab dem Rentenbeginn geleistete Rente muss nicht zwingend der Höhe nach garantiert sein. Auch danach könnte die Rentenhöhe in Abhängigkeit von den nach Rentenbeginn erzielten Zinserträgen schwanken.

Der Einwand ist natürlich vollkommen korrekt. Ein Rechnungszins für die Berechnung der Prämie wird nur dann benötigt, wenn die daraus resultierende Versicherungsleistung der Höhe nach vorab festgelegt wird. Und in der Tat: Es gibt Versicherungs Konstruktionen, die auf die Festlegung der Versicherungsleistung der Höhe nach zu Beginn verzichten. Zu nennen ist zum Beispiel die fondsgebundene Rentenversicherung, bei der alle Beiträge vor Rentenbeginn in Investmentfondsanteile angelegt werden. Die Wertentwicklung der Fondsanteile bis zum Rentenbeginn bestimmt die daraus zu leistende Rentenhöhe. Es stellt sich allerdings die Frage, ob ein

Auf- und Abbau des angesparten Kapitals bei einer Leibrente mit verschiedenen Rechnungszinsen

(Einmalbeitrag von 100.000 Euro im Alter 30, Rentenbeginn im Alter 65, Rentenhöhe 6.000 Euro jährlich, ohne Berücksichtigung von Biometrie und Kosten)



solches Produkt dem Bedürfnis derjenigen Kunden entspricht, die die verlässliche Absicherung eines gewissen Mindesteinkommens im Alter suchen, die also die berühmte Versorgungslücke schließen wollen. Das scheint nicht der Fall zu sein und so ist das skizzierte Produkt wohl eher etwas für jenen Kunden, der sein Mindesteinkommen im Alter bereits auf anderem Wege abgesichert hat und daher mit einer ungewissen Leistungshöhe gut zurechtkommt. Für die meisten Kunden ist das aber nicht so und selbst diejenigen, die zu dem anderen Kundenkreis gehören, wünschen sich oft schon allein aus dem sehr menschlichen Sicherheitsbedürfnis heraus eine Mindestleistung für ihre eigentlich rein ertragsorientierte fondsgebundene Versicherung. Und siehe da, durch die zusätzliche Vereinbarung einer Mindestleistung entsteht eine der Höhe nach festgelegte Leistung, eine Versicherung mit Zinsgarantie, die einen Rechnungszins benötigt.

Das gilt im Übrigen auch für die gesetzlich geförderte Altersvorsorge in Form der sogenannten Riesterrente. Bei einem solchen Produkt müssen die gezahlten Prämien bei Leistungsbeginn uneingeschränkt zur Verfügung stehen (der „Prämien-erhalt“). Zu jedem Zeitpunkt im Vertragsverlauf ist also eine Mindestleistung klar durch die bereits gezahlten Prämien definiert. Auch in diesem Fall wird ein Rechnungszins benötigt. Nur am Rande sei angemerkt, dass der Rechnungszins in einer Riesterrente nicht Null ist, sondern größer als Null. Denn für die anfallenden Verwaltungskosten wird ein Teil der Prämie benötigt, der nicht angespart werden kann, sondern ausgegeben wird. Der tatsächlich angesparte Teil muss dann entsprechend höhere Zinserträge erbringen, um der Forderung nach Erhalt der (gesamten!) Prämie gerecht zu werden.

Nun wird sich der ein oder andere Leser die Frage stellen, ob der Rechnungszins nicht bei der Festlegung der Prämien gesetzlich nach oben beschränkt werden sollte. Schließlich entscheidet er darüber, welche Zinserträge in der Zukunft mindestens erzielt werden müssen. Liegt der Versicherer mit der Einschätzung signifikant falsch, kann die für die Zukunft versprochene Versicherungsleistung unter Umständen nicht mehr erbracht werden. Soll die Einschätzung also uneingeschränkt den Verantwortlichen in den Lebensversicherungsunternehmen überlassen werden, oder soll eine Obergrenze gesetzlich vorgegeben werden?

Für diejenigen, die entschlossen für eine Beschränkung des Rechnungszinses der Prämie plädieren, sei gesagt, dass es tatsächlich keine Stelle im Versicherungsaufsichtsgesetz gibt und auch nie gegeben hat, die da lautet „... Der Rechnungszins der Prämie darf x % nicht überschreiten ...“. Trotzdem heißt das nicht, dass die Abgabe von Zinsgarantien durch Lebensversicherungsunternehmen bisher nicht gesetzlich be-

schränkt wurde. Nur hat der Gesetzgeber bei der Regulierung einen Umweg über die Handelsbilanz und den darin enthaltenen Bilanzposten „Deckungsrückstellung“ genommen. Dieser Umweg soll im folgenden Abschnitt beschrieben werden.

Deckungsrückstellung in der Lebensversicherung

Ein erheblicher Teil der bereits gezahlten laufenden Prämien – oder wie im Beispiel der gezahlten Einmalprämie – muss angespart werden, um später die Versicherungsleistungen erbringen zu können. Der zugehörige Bilanzposten zur Erfassung dieser ungewissen Verbindlichkeiten in der Handelsbilanz ist der Posten Deckungsrückstellung. Ihm gegenüber stehen die Kapitalanlagen auf der Aktivseite der Bilanz. Die Deckungsrückstellung bildet in der Regel den bei Weitem größten Passivposten eines Lebensversicherers. Der Vorstand eines Unternehmens ist für die ordnungsgemäße Aufstellung der Handelsbilanz verantwortlich, also auch für den Posten Deckungsrückstellung. Wegen seiner Bedeutung für die Sicherheit der zukünftigen Leistungen verlangt der Gesetzgeber jedoch eine zusätzliche Beaufsichtigung der Berechnung durch eine besondere, für diese (und andere) Aufgaben zu bestellende Person, den Verantwortlichen Aktuar. Er hat unter der Bilanz zu bestätigen, dass die Berechnung der Deckungsrückstellung unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften erfolgt ist.

Wie hat nun dieser Ansparvorgang in der Deckungsrückstellung zu erfolgen? Nach den bisherigen Ausführungen liegt es nahe, jeweils für die im Geschäftsjahr gezahlten Prämien den Teil zu ermitteln, der zur Erbringung zukünftiger Leistungen in der Deckungsrückstellung „geparkt“ werden muss. Die Deckungsrückstellung am Ende des Geschäftsjahres ergibt sich dann aus der Deckungsrückstellung am Anfang des Geschäftsjahres, indem man diesen sogenannten „Sparanteil“ addiert und das Ganze mit dem Rechnungszins der Prämie um ein Jahr aufzinst. Die Mittel für diese „Zinszuführung“ zur Deckungsrückstellung stehen aus den Erträgen auf die Kapitalanlagen zur Verfügung.

Retrospektive und prospektive Methode der Deckungsrückstellung

Die beschriebene Methode zur Ermittlung der Deckungsrückstellung wird als „retrospektive Methode“ bezeichnet. Sie hat gegenüber ihrem Pendant, der „prospektiven Methode“ einen entscheidenden Nachteil und ist deshalb vom Gesetzgeber (vgl. § 341 f. HGB) nur zugelassen, wenn die prospektive Methode nicht angewendet werden kann, wie etwa bei der fondsgebundenen Lebensversicherung. Die Schwachstelle der retrospektiven Methode besteht darin, dass sie vollumfänglich

auf die Werte zurückgreift, die bei der Festlegung der Prämie galten. Sowohl die Einschätzung hinsichtlich der zu erwartenden biometrischen Ereignisse als auch die Einschätzung darüber, welche Zinserträge zukünftig mindestens erwirtschaftet werden können, sind also „historisch“ und gegebenenfalls nicht mehr auf dem Stand der Erkenntnisse, die zum Zeitpunkt der Berechnung der Deckungsrückstellung für die Bilanz des entsprechenden Jahres gelten.

Die Festlegung der Prämie mag da schon Jahrzehnte zurückliegen. Solange die aktuellen Einschätzungen nicht wesentlich von den historischen abweichen, tritt kein Problem auf. Wenn aber die aktuellen Prognosen für Zins und Biometrie ganz andere, möglicherweise viel ungünstigere sind, ignoriert die retrospektive Methode diesen Umstand. Die retrospektive Methode der Deckungsrückstellungsberechnung sorgt dann eben nicht dafür, dass zum Beispiel die ungünstigere Zinserwartung berücksichtigt und die Deckungsrückstellung entsprechend erhöht wird.

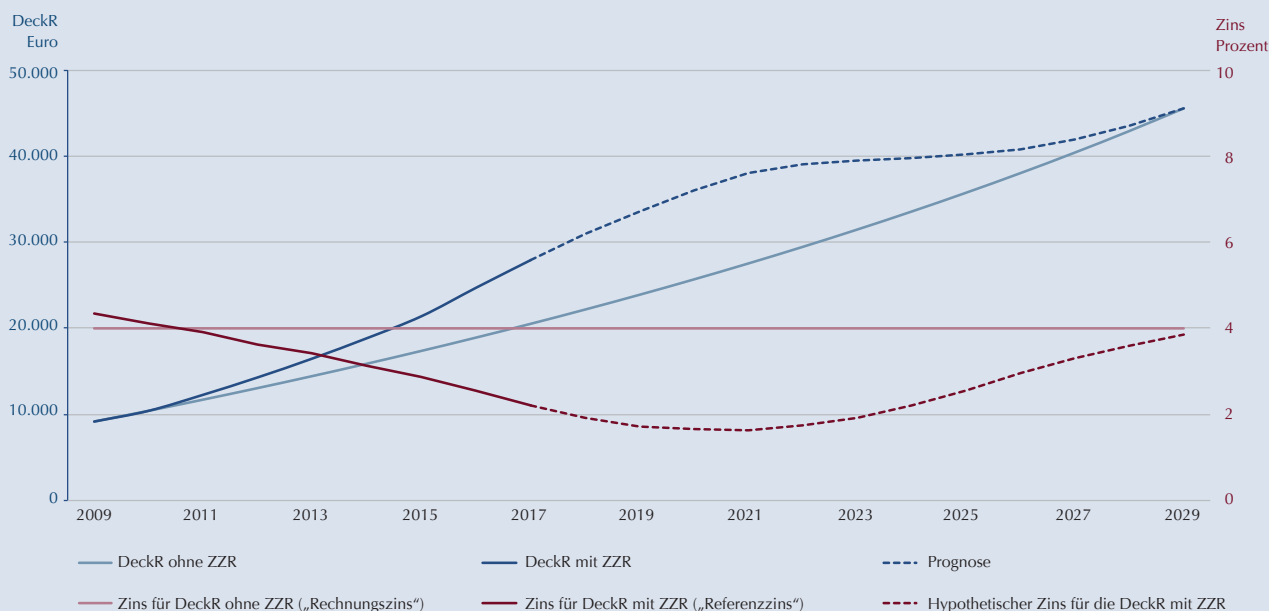
Die prospektive Methode der Deckungsrückstellungsberechnung hat diese Schwachstelle nicht. Sie ist also – wann immer möglich – anzuwenden und funktioniert ganz ähnlich wie die Bestimmung einer angemessenen Prämie bei Vertragsabschluss. Erneut werden die erwarteten Versicherungsleistungen für jedes noch ausstehende Vertragsjahr auf den Jetztzeitpunkt, diesmal den Zeitpunkt der Bilanzerstellung, abgezinst und aufaddiert. Man erhält den sogenannten „Leistungsbarwert“, der die noch ausstehenden Versicherungsleistungen grundsätzlich nach aktuellen Erkenntnissen bewertet. Davon

abzuziehen ist dann noch der Wert der zukünftig erwarteten Prämienzahlungen, der sogenannte „Prämienbarwert“, denn natürlich muss berücksichtigt werden, dass neben den „angesparten“ Beträgen auch die noch ausstehenden Prämienzahlungen für die Erbringung der Versicherungsleistungen zur Verfügung stehen.

Retrospektive und prospektive Methode zur Bewertung der Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen sind dabei nicht so unterschiedlich, wie es auf den ersten Blick den Anschein hat. Das wäre auch verwunderlich, denn grundsätzlich kann es bei der Frage, was eine angemessene Vorsorge für zukünftige Leistungsverpflichtungen ist, keine zwei Wahrheiten geben. Und in der Tat, wenn die historischen und die aktuellen Erwartungen über Zinserträge und biometrische Ereignisse übereinstimmen, liefern beide Methoden die gleichen Ergebnisse. Sind sie aber unterschiedlich, etwa weil die aktuelle Erwartung für zukünftig mindestens erzielbare Zinserträge wesentlich niedriger ausfällt als zum Zeitpunkt der Prämienberechnung, ist also der Rechnungszins der Deckungsrückstellung niedriger als der Rechnungszins der Prämie, sind die Ergebnisse unterschiedlich. Das Ergebnis der prospektiven Berechnung fällt in dem Fall höher aus, denn es berücksichtigt zusätzlich, dass für die restliche Vertragslaufzeit eine geringere Verzinsung der angesparten Prämienteile auftreten kann als ursprünglich angenommen. Die Absenkung des Rechnungszinses für die Deckungsrückstellung gegenüber der ursprünglichen Annahme ist dabei nicht schon dann erforderlich, wenn der Marktzins in der Zeit zwischen der erstmaligen Bildung einer Deckungsrückstellung für den Vertrag (in der

Schematische Darstellung der Deckungsrückstellung (DeckR) mit und ohne Berücksichtigung der Zinszusatzreserve (ZZR)

(Kapitallebensversicherung, Rechnungszins 4 %, Beginn im Jahr 2000, Versicherungsdauer 30 Jahre, fester Jahresbeitragszahlung)



Regel der erste Bilanzstichtag nach Vertragsabschluss = Erstbewertungszeitpunkt) und dem Jetztzeitpunkt nur geringfügig gesunken ist. Denn selbstverständlich muss der Rechnungszins bei der Erstbewertung eine Sicherheitsmarge enthalten, unabhängig von der Frage, ob für diese Sicherheitsmarge ein Mindestwert durch einen Höchstrechnungszins vorgegeben ist oder nicht. So lange der Marktzins sich nur so wenig bewegt, dass die eingebaute Sicherheitsmarge diese Schwankung voraussichtlich abfedern kann, ist eine zusätzliche Vorsorge nicht erforderlich und der ursprüngliche Rechnungszins wird beibehalten. Deutet die Zinsentwicklung jedoch an, dass die ursprüngliche Sicherheitsmarge möglicherweise nicht ausreichen wird, muss der Rechnungszins für die Deckungsrückstellung des Vertrages abgesenkt und dadurch zusätzliche Sicherheit geschaffen werden. Dieser Vorgang ist in den Rechnungslegungsvorschriften über das Instrument der „Zinszusatzreserve“ genau geregelt. Es sollte klar sein, dass die Zinszusatzreserve ein „Notfallplan“ für den Fall ist, dass die ursprüngliche in den Rechnungszins eingebaute Sicherheitsmarge nicht auszureichen droht. Sie ersetzt nicht die am Anfang bei der Erstbewertung stehenden Überlegungen dahingehend, wie hoch die Sicherheitsmarge sein sollte, damit eben der Fall „Zinszusatzreserve“ möglichst nicht eintritt.

Und wie bereits bei der Prämie stellt sich die Frage: Sollte der Rechnungszins der Deckungsrückstellung bei der Erstbewertung des einzelnen Vertrages per Gesetz nach oben begrenzt werden oder nicht? Tatsache ist, dass das bis heute der Fall ist. Nachlesbar ist das seit der Verabschiedung der dritten Generation der EU-Versicherungsrichtlinien in den Neunzigerjahren des vorigen Jahrhunderts und deren Umsetzung ins deutsche Recht. Diese als „Deregulierung“ bezeichnete Richtliniengeneration löste u. a. die bis dahin bestehende Praxis ab, dass jeder Parameter der Deckungsrückstellungsberechnung, also insbesondere auch der Rechnungszins der Deckungsrückstellung, vorab vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen genehmigt werden musste. Die behördliche Genehmigung wurde dann abgeschafft und durch die allgemeingültigen Vorgaben einer Verordnung, der „Deckungsrückstellungsverordnung“ (DeckRV), ersetzt. In der DeckRV ist insbesondere geregelt, dass der Rechnungszins bei der Berechnung der Deckungsrückstellung einen Höchstwert (den Höchstrechnungszins) nicht überschreiten darf.

Höchstrechnungszins schützt Versicherungsnehmer

Es ist ein Grundprinzip des Handelsrechtes, dass die Vermögens- und Schuldposten in der Handelsbilanz vorsichtig zu bewerten sind. Dies dient dem Schutz der Gesellschafter, vor allem aber dem Schutz der Gläubiger. Bei Versicherungs-

gesellschaften werden dadurch also in erster Linie die Versicherungskunden geschützt. Es leuchtet unmittelbar ein, dass bei der Bewertung von weit in der Zukunft liegenden Versicherungsleistungen eine besondere Vorsicht walten muss. Dem Rechnungszins, also letztlich der Annahme über zukünftige Zinserträge, kommt dabei noch einmal eine besondere Bedeutung zu. Denn er bestimmt bei langfristigen Verpflichtungen ganz wesentlich die Höhe der dafür zu bildenden Deckungsrückstellung. Der Gesetzgeber trägt diesem Umstand umfassend Rechnung, indem er besondere Vorschriften für die Bewertung von Vermögensgegenständen (§§ 341 b–d HGB) und versicherungstechnischen Rückstellungen (§§ 341e–h HGB) vorgibt. Für den besonders wichtigen Parameter „Zinsannahme“ geht er dabei so weit, es nicht bei einer allgemeinen Vorsichtsanforderung zu belassen, sondern die geforderte (Mindest-)Vorsicht in Form eines Höchstrechnungszinses für die Deckungsrückstellung konkret vorzugeben. Das ist im gesamten Kontext des Handelsgesetzbuches im Übrigen nichts Ungewöhnliches. Die Zinsannahmen bei der Bewertung von Altersversorgungsverpflichtungen sind zum Beispiel für Unternehmen aller Branchen in § 253 Abs. 2 HGB konkret festgelegt. Eine Besonderheit ist es aber, dass die Vorgabe eines Höchstrechnungszinses für die Deckungsrückstellung über den § 138 Abs. 1 VAG auf den Rechnungszins für die Prämie zurückwirkt. Weil die Prämie ausreichend sein muss, um die Deckungsrückstellung zu dotieren und die Zinsannahme für die Deckungsrückstellung nicht höher sein darf als der Höchstrechnungszins, ist der Rechnungszins für die Prämie faktisch ebenso nach oben beschränkt wie der Rechnungszins für die Deckungsrückstellung. Das bei Vertragsabschluss abgegebene Zinsgarantieversprechen wird also limitiert durch die Anforderungen, die sich daraus im Rahmen der handelsrechtlichen Bilanzierung ergeben.

Ist eine solche Produktregulierung, insbesondere vor dem Hintergrund der kürzlich neu gefassten Eigenmittelvorschriften für Versicherungsgesellschaften (Solvency II), in einem grundsätzlich deregulierten Markt notwendig? Der nächste Abschnitt beleuchtet diese Frage.

Höchstrechnungszins und Solvabilität

Die Diskussion um Wegfall oder Beibehaltung des Höchstrechnungszinses ist eng verbunden mit der Entwicklung der Solvabilitätsvorschriften für Lebensversicherungsunternehmen. Die am 25. November 2009 vom Europäischen Parlament und dem Rat der Europäischen Union verabschiedete sogenannte Solvency-II-Richtlinie (Richtlinie 2009/138/EG) löste für die Lebensversicherungen die bis dahin gültige Lebensversicherungsrichtlinie (Richtlinie 2002/83/EG) („Solvabilität I“) ab. Mit dem Gesetz zur Modernisierung der Finanzaufsicht über Versiche-

rungen wurde die Solvency-II-Richtlinie am 1. Januar 2016 als derzeit gültige Norm in deutsches Recht umgesetzt.

Die alte und die neue Richtlinie dienen vornehmlich dem Gläubigerschutz, also dem Schutz der Versicherungsnehmer. Die Vorgehensweisen könnten dabei nicht unterschiedlicher sein. Während die Lebensversicherungsrichtlinie auf ein zweistufiges System setzt, bei dem zunächst als erste „Verteidigungslinie“ ausreichende versicherungstechnische Rückstellungen in den Handelsbilanzen dafür sorgen sollen, dass die Versicherungsverpflichtungen auch tatsächlich erfüllt werden können, und zusätzlich freie unbelastete Eigenmittel in Höhe der Solvabilitätsspanne als Sicherheitspolster bei ungünstigen Geschäftsentwicklungen vorhanden sein müssen (vgl. Erwägungsgrund 39 der Lebensversicherungsrichtlinie), verzichtet Solvency II gänzlich darauf, die erste Verteidigungslinie (also die Handelsbilanz) durch aufsichtsrechtliche Vorgaben aufzurüsten. Stattdessen setzt Solvency II auf einen risikobasierten Ansatz bei der Solvenzkapitalanforderung, bei dem die Regelungen für versicherungstechnische Rückstellungen eben nicht mehr die Rückstellungen in der Handelsbilanz meinen, sondern die Passivwerte in einer „Solvabilitätsübersicht“, die völlig anderen Bewertungsansätzen folgt und lediglich als Ausgangspunkt für die nachfolgende Bestimmung des erforderlichen Solvenzkapitals dient. Ausschüttungen an Aktionäre (in Form von Dividenden) und Ausschüttungen an Versicherungsnehmer (in Form von zugeteilten Überschussanteilen) werden aber weiterhin durch die handelsrechtlichen Jahresabschlüsse bestimmt.

Der Artikel 20 der alten, durch Solvency II aufgehobenen Lebensversicherungsrichtlinie stellte im Rahmen des zweistufigen Konzeptes umfangreiche Anforderungen an die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen, die in Deutschland vollumfänglich in Anforderungen an die versicherungstechnischen Rückstellungen in den Handelsbilanzen mündeten. Das betrifft vor allem den Passivposten „Deckungsrückstellung“ in den Bilanzen der Lebensversicherer. Zu den Anforderungen gehört dann die Anwendung der bereits erwähnten prospektiven Methode ebenso wie die Vorgabe eines Höchstrechnungszinses für die Deckungsrückstellung. Bemerkenswert an der historischen Umsetzung der Lebensversicherungsrichtlinie ist aber, dass sie nicht einheitlich in einem Gesetz erfolgt ist. Naheliegender wäre es zum Beispiel gewesen, alle auf der Lebensversicherungsrichtlinie basierenden Anforderungen an die Deckungsrückstellung im Versicherungsaufsichtsgesetz bzw. in der dazu erlassenen Deckungsrückstellungsverordnung abzubilden. Dieser Weg wurde jedoch nicht beschritten. Einige der Anforderungen finden sich nämlich im Handelsgesetzbuch (§ 341 f. HGB) bzw. der dazu erlassenen Rechnungslegungsverordnung für Versicherungs-

unternehmen (RechVersV, § 25) wieder. Andere wiederum enthielt das VAG (alt) in § 65 bzw. in der dazu erlassenen Deckungsrückstellungsverordnung. Die Klammer zwischen HGB und VAG bildete § 341 e Abs. 1 Satz 2 HGB, wonach die aufsichtsrechtlichen Vorschriften für die Deckungsrückstellungen auch handelsrechtlich zu beachten sind.

Solvency-II-Umsetzung in deutsches Recht

Nun verzichtet wie dargestellt die Solvency-II-Richtlinie als Nachfolgerin der Lebensversicherungsrichtlinie gänzlich auf die Regulierung der handelsrechtlichen versicherungstechnischen Rückstellungen. Die spannende Frage lautet also: Welche der vormals durch die nunmehr aufgehobene Lebensversicherungsrichtlinie induzierten Vorschriften sind bei der Umsetzung der Solvency-II-Richtlinie in deutsches Recht geblieben, welche nicht? Eigentlich dürfte keine dieser Vorschriften unangetastet geblieben sein, werden sie doch fortan von keiner EU-Richtlinie gefordert. Die vermeintlich erstaunliche Antwort lautet: Alle sind geblieben! Weder wurde § 341 f. HGB geändert, noch verzichtet das neue VAG (vgl. § 88 Abs. 3 VAG) auf die Ermächtigung, für die Deckungsrückstellung in der Handelsbilanz (!)

- bei Versicherungen mit Zinsgarantie einen oder mehrere Höchstwerte für den Rechnungszins festzusetzen,
- weitere Vorgaben zur Ermittlung der Diskontierungszinssätze nach § 341 f. Abs. 2 des Handelsgesetzbuches festzulegen,
- die Höchstbeträge für die Zillmerung festzusetzen und
- die versicherungsmathematischen Rechnungsgrundlagen und die Bewertungsmethoden für die Deckungsrückstellung festzulegen.

Woran liegt das, wo doch Solvency II zukünftig das „Allheilmittel“ zum Schutz der Gläubiger durch die Finanzaufsicht sein soll? Die Antwort gibt – wenn auch versteckt – die Begründung für die Ermächtigungsvorschrift des § 88 VAG. Dort heißt es: „... Zwar verliert die Deckungsrückstellung mit der Einführung von Solvabilität II ihre Bedeutung für die Bestimmung der erforderlichen Eigenmittel, doch hat ihre Berechnung weiterhin Rückwirkungen auf die finanzielle Lage eines Unternehmens sowie die Überschussbeteiligung der Versicherten, sofern vereinbart, und ist daher weiter für die Aufsicht von Bedeutung ...“

Das bedeutet im Klartext: Die dauernde Erfüllbarkeit der Verpflichtungen gegenüber den Versicherungsnehmern kann alleine durch verbesserte, wissenschaftlich begründete und risikobasierte Solvency-II-Eigenmittelanforderungen nicht sichergestellt werden. Es bedarf weiterhin einer angemessen

vorsichtigen Bewertung der Verpflichtungen in der HGB-Bilanz, die durch entsprechende Vorschriften (u. a. einen Höchstrechnungszins für die Deckungsrückstellung) erzwungen wird.

Betrachtet man den theoretischen Hintergrund für die Kapitalanforderung unter Solvency II, verwundert diese Erkenntnis nicht. Solvency II beruht auf (stark schwankenden) Zeitwertbilanzen („Solvabilitätsübersicht“), also auf der zeitpunktbezogenen Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Der Saldo dieser Zeitwerte für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bildet dann im Wesentlichen die Basis-eigenmittel. Die Frage, wie viele Eigenmittel es denn sein sollten, beruht auf der Überlegung, dass die vorhandenen Eigenmittel auch durch extrem negative Ereignisse, mit denen man so nur alle 200 Jahre rechnen muss, über den Zeitraum eines Jahres nicht vollständig aufgebraucht werden sollten. In welchem Umfang ein einzelnes Unternehmen von einem solchen, für alle Unternehmen der Branche identischen 200-Jahre-Ereignis getroffen wird, ist abhängig davon, welche Risiken das einzelne Unternehmen eingegangen ist. Der Verbrauch an Eigenmitteln ist also unternehmensindividuell und risikobasiert in aufwendigen Berechnungen zu ermitteln. Die dem Gesamtkonzept zugrunde liegende Überlegung ist die, dass ein Unternehmen, das zu Beginn des Betrachtungszeitraumes (ein Jahr!) über ausreichende Eigenmittel verfügt, auch nach einem 200-Jahre-Ereignis in der Lage sein soll, als Ultima Ratio seine Geschäfte auf ein anderes, besser ausgestattetes Unternehmen übertragen zu können, um auf diese Weise die Versicherungsverpflichtungen auch weiterhin zu erfüllen. Das sollte möglich sein, denn schließlich hat das gefährdete Unternehmen immer noch positive Eigenmittel, ist also in der Theorie „noch etwas wert“.

Es soll an dieser Stelle nicht diskutiert werden, welche zahlreichen Probleme das Konzept „Solvency II“ in der praktischen Umsetzung aufwirft. Ebenso wenig soll die daran anschließende Frage diskutiert werden, ob wegen der praktischen Probleme (und natürlich wegen ihrer manchmal fragwürdigen Lösungen) das Konzept nicht insgesamt unbrauchbar wird. Sehr wohl aber muss infrage gestellt werden, ob das Konzept geeignet ist, den in den vorangehenden Abschnitten geschilderten Überlegungen im Hinblick auf ein vorsichtiges Zurücklegen bereits entrichteter Prämien zur langfristigen, nicht nur einjährigen Sicherstellung der Leistungsversprechen gerecht zu werden.

Der Gesetzgeber scheint dazu eine eindeutige Meinung zu haben, denn alle ursprünglichen Anforderungen an die Handelsbilanz sind auch in der deutschen Gesetzgebung nach Solvency II weiterhin vorhanden, obwohl es dazu kein EU-rechtliches Erfordernis gibt. Vor diesem Hintergrund wun-

dert es umso mehr, dass ausgerechnet im letzten Umsetzungsschritt für Solvency II, nämlich dem Erlass der zum VAG gehörenden Verordnungen, namentlich der Deckungsrückstellungsverordnung, der Höchstrechnungszins für die Berechnung der Deckungsrückstellung als schärfstes Schwert für die Regulierung der Handelsbilanz plötzlich infrage gestellt wurde (vgl. Referentenentwurf zur Verordnung zum Erlass von Verordnungen nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz vom 23. September 2015).

Fazit: Höchstrechnungszins auch unter Solvency II wichtig

Der Höchstrechnungszins für die Berechnung der handelsrechtlichen Deckungsrückstellungen in der Lebensversicherung war ein Eckpfeiler bei der Beaufsichtigung der Unternehmen unter Solvabilität I. Im Zusammenspiel mit den übrigen aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Deckungsrückstellung sorgt der Höchstrechnungszins dafür, dass alle deutschen Lebensversicherer bis heute die zugesagten Versicherungsleistungen erfüllen. Daran haben weder die Finanzkrise noch die schon sehr lange anhaltende Niedrigzinsphase etwas geändert. Den Höchstrechnungszins für solche Versicherer abschaffen zu wollen, die gleichzeitig die Eigenmittelanforderungen von Solvency II erfüllen müssen, ist weder vor dem Hintergrund der Konstruktionsmerkmale von Solvency II noch mit Blick auf den Umstand, dass ansonsten sämtliche handelsrechtlichen Anforderungen an die Deckungsrückstellungen mit gutem Grund beibehalten wurden, zu rechtfertigen. Solvency II kann die Sicherungsfunktion des Höchstrechnungszinses in Bezug auf die dauerhafte Erfüllungbarkeit der Versicherungsleistungen nicht ersetzen. Es steht außer Frage, das Gesamtkonzept von Solvency II bringt eine deutliche Verbesserung im Hinblick auf die Bemessung freier unbelasteter Eigenmittel, der Analyse der Geschäftsrisiken und dem Management dieser Risiken innerhalb des Geschäftsbetriebes. Gleichwohl, für die Sicherstellung der dauerhaften Erfüllungbarkeit der Versicherungsleistungen bleibt Solvency II ein nachgelagertes System. Es ist wie beim Automobil: Eine noch so gute Knautschzone kann die Betriebsbremse nicht ersetzen!

Darüber hinaus erlaubt es die durch das VAG vorgegebene Verbindung von Prämien- und Deckungsrückstellungsberechnung, bereits bei der Produktkalkulation sicherzustellen, dass für die weit in die Zukunft reichenden Leistungsversprechen ein vorgegebener Sicherheitsrahmen nicht verlassen wird. Ohne die Vorgabe eines Höchstrechnungszinses für die Deckungsrückstellung findet diese Form der Produktregulierung nicht statt. Wenn es eine Lehre aus der Finanzkrise zu ziehen gibt, dann wohl die, dass es ohne ein gewisses Maß an Produktregulierung in der Welt der Finanzprodukte nicht geht.

Positionen von Parteien und Institutionen

Der Höchstrechnungs-zins auf dem Prüfstand

Der Höchstrechnungs-zins ist seit vielen Jahren nicht nur ein bewährtes Sicherungsinstrument, sondern für die Kunden auch ein leicht verständlicher Indikator für Garantiezusagen in der Lebensversicherung. Mit der Einführung des neuen europäischen Aufsichtsregimes Solvency II wurde aber vielfach infrage gestellt, ob es auch künftig noch einen Höchstrechnungs-zins als zusätzliches Sicherheitsnetz braucht oder ob das bestehende System zumindest reformiert werden sollte? Nachfolgend dazu die Position von Entscheidungsträgern aus Politik, Wirtschaft und Verbraucherschutz.



Dr. Carsten Brodesser

Mitglied der CDU/CSU-Bundestagsfraktion

„Der Höchstrechnungs-zins ist ein Kalkulationsinstrument von Lebensversicherungsunternehmen zur Bilanzierung eingegangener Verpflichtungen. Es ist der Zinssatz, den diese Unternehmen ihren Kunden maximal auf den Sparanteil im Beitrag zusagen dürfen, und er dient damit dem beiderseitigen Schutz. Der Kunde vertraut darauf, dass diese Verzinsung über die gesamte Vertragslaufzeit eingehalten wird und die Versicherungsunternehmen gehen keine Verpflichtungen ein, die nicht abgesichert sind. Der Höchstrechnungs-zins hat sich in der Vergangenheit bewährt und stellt eine wichtige Grundlage für ein sicheres und planbares Altersvorsorgeinstrument dar. Eine Abschaffung ist somit nicht zielführend.“

„Der Höchstrechnungs-zins verliert wegen Solvency II und Produkten ohne Zinsgarantie an Bedeutung. In seiner bestehenden Form hat er sich zudem nicht bewährt. Sein Abstand zum langfristigen Kapitalmarktzins hat sich seit den 70er-Jahren kontinuierlich verringert. Mittlerweile liegt er sogar darunter. Das Verkaufsinteresse der Branche und das Interesse der Politik an einer ‚attraktiven privaten Altersvorsorge‘ haben ein rechtzeitiges Gegensteuern verhindert. Der Höchstrechnungs-zins hat damit nicht im gewünschten Maße zur Stabilität beigetragen. Sein Fortbestehen ist nur mit klaren Kriterien für automatische und vorhersehbare Zinsanpassungen sinnvoll denkbar.“



Dr. Gerhard Schick

Finanzpolitischer Sprecher der Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen



Lothar Binding

Finanzpolitischer Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion

„Aus europarechtlicher Sicht wäre es zwar für Versicherungen nach den einheitlichen strengerem Eigenkapitalvorschriften von Solvency II nicht mehr notwendig, einen Garantiezins anzubieten. Dennoch sollte es auch über das Jahr 2018 hinaus für Neuverträge die Möglichkeit eines gesetzlichen Garantiezinses geben. So wird aus aufsichtsrechtlicher Perspektive weiterhin gewährleistet, dass die Versicherer in ihrer Bilanz eine vorsichtige Bewertung ihrer Verpflichtungen vornehmen. Zudem sind vielen Verbrauchern die festen Zusagen für ihre finanzielle Lebensplanung nach wie vor wichtig. Parallel sollten die Versicherer auch qualitativ gute Produkte ohne Garantiezins anbieten. Dann können die Kunden entscheiden, welches Versicherungsangebot für sie attraktiver erscheint.“

„Die Lebensversicherung ist trotz massiver Veränderungen ihres Umfelds nach wie vor ein wichtiges Angebot der privaten Altersvorsorge. Der Höchstrechnungs-zins stellt sicher, dass die Deckungsrückstellungen für künftige Verpflichtungen vorsichtig bilanziert werden. Es handelt sich aber um eine deutsche Sonderregelung. Sie dürfte mit Einführung von Solvency II an Bedeutung verlieren, da Solvency II ebenfalls zum Ziel hat, unseriöse Kalkulationen zu unterbinden. Solvency II wird jedoch erst 2031 voll eingeführt sein. Bis dahin hat die bestehende Regelung zum Höchstrechnungs-zins weiterhin ihre Berechtigung. Unter voller Anwendung von Solvency II ist dann neu darüber nachzudenken.“



Dr. Florian Toncar

Parlamentarischer Geschäftsführer der FDP-Bundestagsfraktion

„Der Hauptzweck des Höchstrechnungszinses besteht darin, langfristige Garantien im Neugeschäft zu beschränken und einen – im schlimmsten Fall ruinösen – Wettbewerb über die Höhe des Garantiezinses zu vermeiden. Unter Solvency II sind die mit langfristigen Zinsgarantien verbundenen Risiken nach jeweils aktuellen Marktgegebenheiten mit ausreichenden Eigenmitteln zu hinterlegen. Der HRZ ist gegenüber diesem volatilen Maßstab eine starre Grenze – gewissermaßen ein stabiler Hosenträger zum flexiblen Gürtel. Mehr Sicherheit ist für einen Aufseher immer wünschenswert, wenngleich es letztlich eine politische Entscheidung bleibt, ob der HRZ erhalten werden sollte.“

Dr. Frank Grund

Exekutivdirektor Versicherungsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht



Dr. Peter Schwark

Geschäftsführer Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

„Die kapitalgedeckte Altersvorsorge ist eine wichtige Säule der Alterssicherung und erstreckt sich über sehr lange Zeiträume. Dem handelsrechtlichen Vorsichtsprinzip folgend dient der Höchstrechnungszins dem langfristigen Schutz der Verbraucher. Er stärkt damit ihr Vertrauen in die Sicherheit ihrer Altersvorsorge. Er hat sich bewährt und sollte beibehalten werden. Mit der Einführung von Solvency II ist jedoch eine Modernisierung angezeigt. So kann er etwa entfallen, soweit Garantien am Finanzmarkt abgesichert werden.“

„Der Höchstrechnungszins: zu früh oder zu Recht totgesagt? Mit der LVRG-Evaluation im Jahr 2018 dürfte erneut die Frage diskutiert werden, ob der HRZ in der Lebensversicherung geeignet ist, für alle Marktteilnehmer Stabilität und Transparenz zu sichern. Das bedeutet konkret: Hat die Beibehaltung des HRZ 1. eine zunehmende Heterogenität und Komplexität der Garantieprodukte vermieden? Und hat er 2. ausschließen können, dass Versicherer ihre Finanzkraft überschätzen und zu hohe Garantien ausgesprochen haben? Falls die Antworten auf beide Fragen nicht eindeutig bejaht werden können, ist eine ergebnisoffene Diskussion über die zukünftige Ausgestaltung des Instrumentariums zu führen.“

Constantin Papaspyratos

Leiter Stabsstelle Rechts- und Fachberatung des Bundes der Versicherten



Michael H. Heinz

Präsident Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute

„Als Scharnier vom Versicherer zum Kunden wissen wir, dass der Höchstrechnungszins für den Abschluss von Lebensversicherungen für die Letzteren von eminenter Bedeutung ist. Schließlich möchte keiner ohne eine Rendite sein Geld jahrelang in ein Vorsorgeprodukt oder Anlagenklasse investieren. Daher halten wir den Erhalt des Garantie- bzw. Höchstrechnungszinses, auch wenn er derzeit bei geringen 0,9 Prozent liegt für sehr wichtig. Im Gegenzug bringen auch die Kunden das Verständnis auf, dass bei der derzeitigen Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank die Versicherer nicht mit einem Höchstrechnungszins operieren können, der weitab vom derzeitigen Kapitalmarktgeschehen liegt.“

„Der Höchstrechnungszins sollte ursprünglich mal verhindern, dass Versicherer in wirtschaftliche Schieflage geraten. Diese Bedeutung ist immer mehr in den Hintergrund gerückt. Inzwischen gibt es ein dichtes Netz von Vorgaben und Kontrollen, die den Versicherungssektor stabil halten. Wichtig blieb der Höchstrechnungszins vor allem als Garantiezins. In der Tiefzinsphase hat sich dieser allerdings überholt: Die Vorgaben für Kapitalanlage sind so konservativ, dass die Versicherer absehbar gar keine Zinsen mehr erzielen werden. Konsequenterweise bieten sie diese Verträge kaum noch an, sondern andere, bei denen sie nur noch die Beiträge garantieren. Der Höchstrechnungszins ist also ein Auslaufmodell.“

Dirk Bilinghoff

Leiter Geldanlage & Versicherungen bei Finanztip



Werner Faigle

Rechnungszins und Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung – Teil 2: Den Höchstrechnungszins neu gestalten

Nachdem im ersten Teil des Artikels grundlegend erläutert wurde, welche Bedeutung der Rechnungszins sowie der Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung haben und der Autor sich klar für dessen Beibehaltung ausgesprochen hat, soll nun ein Blick in die Zukunft geworfen werden. Nachfolgend wird beschrieben, wie der Höchstrechnungszins so reformiert werden kann, dass er auch künftig zur Sicherung der ausgesprochenen Garantien beiträgt.

Die HGB-Rechnungslegung wurde im Jahre 2009 mit dem Inkrafttreten des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) bedeutend moderner. Ein Hauptziel des neuen Gesetzes war es, allen Unternehmen durch ein reformiertes Handelsgesetzbuch eine vollwertige, kostengünstige Alternative zu den International Financial Reporting Standards (IFRS) an die Hand zu geben. Zahlreiche Änderungen im HGB sowie in weiteren Gesetzen waren die Folge. Die Rechnungslegung der Versicherungsunternehmen blieb jedoch im Kern unverändert. Der Gesetzgeber wollte die damals bereits begonnenen Arbeiten an der Reform der Versicherungsaufsicht abwarten, insbesondere jene zu den Solvabilitätsvorschriften. Die Modernisierung der HGB-Rechnungslegung für Versicherungsunternehmen steht also noch aus. Die Vorschläge der DAV zur Reform des Höchstrechnungszinses sind auch vor diesem Hintergrund zu sehen. Es ist weiterhin nicht ratsam, alles beim Alten zu belassen.

Zweistufiger Höchstrechnungszins eröffnet Optionen

Die DAV schlägt vor, an Stelle eines für alle Versicherungsjahre einheitlichen Höchstrechnungszinses, zwei Höchstwerte einzuführen. Der erste Wert soll für die ersten 15 Versicherungsjahre gelten, der zweite für alle Versicherungsjahre danach. Unabhängig von der konkreten Festlegung für Erst- und Zweitwert leuchtet die Motivation für die Zweiteilung unmittelbar ein. Während die Unternehmen für einen überschaubaren Zeitraum Kapitalanlagen erwerben können und die Zinserwartungen am Marktgeschehen beobachtet werden, ist das für darüber hinausgehende Zeiträume nicht möglich. Hier ist man bei der Festlegung von Höchstrechnungszinsen auf theoretische Überlegungen zum langfristigen Marktzinsverhalten angewiesen. Auch Solvency II, wo grundsätzlich das gleiche Problem besteht, verwendet ein solches Konzept, um den Langfristzins (hier „Ultimate Forward Rate“ genannt) zu bestimmen. Es ist daher nur folgerichtig, dass der DAV-Vor-

schlag für den Langfristzins auf der Ultimate Forward Rate unter Solvency II aufsetzt. Allerdings muss die Ultimate Forward Rate für die Bewertung der handelsrechtlichen Deckungsrückstellung um Sicherheitsabschläge korrigiert werden. Schließlich geht es hier um die vorsichtige Einschätzung eines langfristig erzielbaren Zinses. Über eine angemessene Höhe eines solchen Sicherheitsabschlages lässt sich sicherlich streiten. Dies ist jedoch eine Frage der Kalibrierung und betrifft nicht die Frage, ob ein Konzept mit einem zweistufigen Höchstrechnungszins Vorteile gegenüber dem bisherigen einwertigen Konzept hat. Die Möglichkeit, bei der Festlegung des ersten Wertes auf kurz- bzw. mittelfristige Zinsschwankungen reagieren zu können, ohne gezwungen zu sein, die Einschätzung für den langfristigen Zweitwert gleich mit zu ändern, sollte in jedem Fall ein Vorteil sein.

Festlegung ohne Entscheidungsspielraum

Die Abzinsung langfristig fälliger Verpflichtungen, die nicht den Spezialvorschriften für Verpflichtungen aus Lebensversicherungsverträgen unterliegen, wird durch die Rückstellungsabzinsungsverordnung geregelt. Diese Verordnung bestimmt exakt und für die Unternehmen nachvollziehbar, wie die Abzinsungssätze aus den Marktgegebenheiten abgeleitet werden. Die Deutsche Bundesbank veröffentlicht sie, hat dabei jedoch keinen Ermessensspielraum.

Die DAV schlägt vor, die Festsetzung des Höchstrechnungszinses für Verpflichtungen aus Lebensversicherungsverträgen künftig genauso vorzunehmen. Der Höchstrechnungszins soll rein mechanisch aus einer klar definierten Vergangenheitsbetrachtung der Null-Kupon-Euro-Swap-Kurve abgeleitet und veröffentlicht werden. Der Ermessensspielraum, den das Bundesministerium der Finanzen (BMF) bei der Festsetzung des Höchstrechnungszinses grundsätzlich hat (vgl. § 88 Abs. 3 VAG), soll zugunsten einer besseren Planbarkeit für die Versicherungsunternehmen künftig nicht mehr ausgeübt werden.

Bisher empfiehlt die DAV eine gewisse Festsetzung des Höchstrechnungszinses, übermittelt diese an die BaFin, die wiederum dem BMF eine (ggf. anderslautende) Empfehlung mitteilt, worauf das BMF einen (ggf. wiederum anderslautenden) Höchstrechnungszins festsetzt. Es spricht einiges für einen zukünftig stringenteren Ablauf. Wird das Ergebnis um so viel besser, wie der wiederholte Einsatz von Ressourcen in drei Institutionen suggeriert? Vermutlich nicht, wobei auch nicht verschwiegen werden soll, dass die Einschätzungen darüber, wie lange der neue Höchstrechnungszins „halten“ soll, ohne erneut geändert werden zu müssen, und wie hoch die Wahrscheinlichkeit eines Zinsszenarios ist, das eine solche Änderung erzwingt, bei jeder der angesprochenen Institutionen unterschiedlich sein kann. Es sollte aber klar sein, dass alle Vorschläge (wenn sie denn unterschiedlich waren) auch bisher immer gut begründet und zu rechtfertigen waren.

Die Zweiteilung des Höchstrechnungszinses im Vorschlag der DAV unterstellt im Übrigen, dass Änderungen des Kurzfristwertes zukünftig häufiger, möglicherweise sogar jährlich erfolgen, während der Langfristwert sich nur selten ändert. „Haltbarkeit“ ist also beim Kurzfristwert gar nicht das Thema, sondern wird zugunsten einer kürzeren Reaktionszeit bewusst aufgegeben. Darüber muss sich also niemand mehr den Kopf zerbrechen, jedoch muss das Verfahren zur Festsetzung des Kurzfristwertes schneller und besser planbar werden.

Kein Höchstrechnungszins bei Bewertungseinheiten

Der zweifellos weitreichendste Änderungsvorschlag der DAV besteht darin, zu erlauben, dass bei denjenigen Versicherungsverträgen, bei denen das Versicherungsunternehmen eine produktspezifische, die (Zins-)Garantie der Versicherungsverträge passgenau abbildende Kapitalanlage betreibt, der Höchstrechnungszins bei der Bewertung der Verpflichtungen nicht eingehalten werden muss.

Das klingt zunächst verwirrend. Ist es nicht so, dass das altbewährte Konzept der deutschen Lebensversicherung mit vorsichtigen Rückstellungen und dazugehörigen, den Gesamtbestand dieser Rückstellungen „bedeckenden“ gemischten (Aktien, Immobilien, Renten etc.) und gestreuten (bezüglich der Emittenten) Kapitalanlagen genau so etwas ist? Nein, dem ist nicht so, denn die Sicherstellung der Zinsgarantie erfolgt im Rahmen eines Konzeptes, das, ausgehend von einer Beschränkung der abgegebenen Zinsgarantien durch den Höchstrechnungszins, die Versichertengelder bestmöglich und nicht passgenau anlegt. Vereinfacht gesagt, besteht also das Konzept für die Sicherung der Zinsgarantien darin, die

abgegebene Garantie sehr vorsichtig anzusetzen, um dann berechtigt darauf zu „hoffen“, immer so (oder besser) anlegen zu können, dass die Garantie erfüllt werden kann. Ist das Anlageergebnis höher als es die Garantie erfordert, wird der Mehrertrag zum größten Teil als Überschussbeteiligung an die Versicherungsnehmer weitergegeben. Dass dieses altbewährte System funktioniert, haben die letzten 100 Jahre deutscher Lebensversicherung gezeigt. Dass dieses System an Grenzen stoßen kann, zeigt die „zinslose“ Gegenwart. Der Vorschlag der DAV meint etwas anderes: Wenn eine Kapitalanlage selbst bestimmte Zinsgarantien beinhaltet, warum sollte der Lebensversicherer dem Versicherungskunden nicht genau diese Zinsgarantie im Rahmen eines Versicherungsproduktes versprechen dürfen, ohne an den Höchstrechnungszins gebunden zu sein? Nach Ansicht der DAV sollten die Unternehmen genau dazu befähigt werden, jedenfalls dann, wenn ein regulatorischer Rahmen für dieses alternative Sicherungskonzept „passgenaue Kapitalanlage“ vorhanden ist. Ohne einen begleitenden regulatorischen Rahmen wäre es schlichtweg zu risikoreich, ein solches alternatives Sicherungskonzept zuzulassen. Noch riskanter wäre es dann nur noch, den Höchstrechnungszins komplett zu streichen, was der Artikel auf Seite 4 darzulegen versucht hat.

An einen solchen regulatorischen Rahmen müssten eine Reihe von Anforderungen gestellt werden. Zum Beispiel sollte sichergestellt werden, dass der Versicherer die passgenaue Kapitalanlage auch tatsächlich einkauft bzw. den Einkauf im Rahmen einer systematischen Hedgingstrategie erwarten lässt. Zudem sollte der Versicherer verpflichtet werden, das abgegebene Versicherungsverprechen auf die altbewährte Weise (bilanziell) darzustellen, sollte sich herausstellen, dass die vermeintlich passgenaue Kapitalanlage doch nicht so passgenau ist, wie angenommen.

Tatsächlich ist der notwendige regulatorische Rahmen für das beschriebene alternative Sicherungskonzept bereits vorhanden. Es ist das handelsrechtliche Konzept der „Bewertungseinheiten“. Die Aufgabe besteht darin, die Anwendung dieses Konzeptes im Bereich der Versicherungsgarantien grundsätzlich zu ermöglichen und die regulatorischen Spezifika für den Spezialfall „Bewertungseinheit im Rahmen von Versicherungsverpflichtungen“ geeignet in den versicherungsspezifischen Verordnungen abzubilden. Von vielen unbemerkt, ist der erste Schritt bereits erfolgt. Im Zuge der Umsetzung der Solvency-II-Richtlinie wurde die Ermächtigungsvorschrift für die Deckungsrückstellungsverordnung (DeckRV) in § 88 Abs. 3 VAG (neu) gegenüber der Vorgängervorschrift im VAG (§ 65 VAG alt) ergänzt. Sollte die DeckRV bisher nur den Höchstrechnungszins, den Höchstzillmersatz und die versicherungsmathema-

tischen Rechnungsgrundlagen regeln, sind im neuen VAG zusätzlich Vorgaben für die Bewertungsmethoden möglich. Die Begründung lässt keinen Zweifel, worauf der Gesetzgeber mit dieser Ergänzung abzielt:

„... Im Zuge der Umstellung auf die neuen Solvabilitätsvorschriften und der weiteren Harmonisierung des europäischen Binnenmarktes ist damit zu rechnen, dass zunehmend neue Produkte nach Konstruktionen eingeführt werden, die in Deutschland bislang nicht bekannt waren. Dazu könnten beispielsweise die in angelsächsischen Ländern verbreiteten Variable Annuities zählen. Für die sachgerechte Bilanzierung innerhalb des von den Regelungen des Handelsgesetzbuches vorgegebenen Rahmens müssen ggf. spezielle Regelungen, wie z. B. die Bildung von Bewertungseinheiten zwischen Aktiv- und Passivseite, geschaffen werden können. Auch deswegen werden in Nummer 4 künftig ausdrücklich auch Bewertungsansätze erwähnt ...“

Der Boden ist also bereitet, der Verordnungsgeber könnte ihn bestellen. Der Vorschlag der DAV wäre eine Grundlage dafür.

Dabei bedient man sich des bewährten handelsrechtlichen Instruments, der Bewertungseinheit. Eine der schwierigen Aufgaben besteht schließlich darin, zu definieren, was genau eine „produktspezifische, die (Zins-)Garantie der Versicherungsverträge abbildende Kapitalanlage“ ist. Dem lässt sich wie folgt aus dem Weg gehen: Man koppelt die Befreiung vom Höchstrechnungszins an die Bedingung, dass für den Teilbestand der Versicherungsverträge eine Bewertungseinheit zwischen der Zinsgarantie im Versicherungsgeschäft als „Grundgeschäft“ und den die Garantie darstellenden Kapitalanlagen als „Sicherungsinstrument“ im Sinne des § 254 HGB möglich ist, und dass diese bilanzielle Maßnahme auch angewendet wird. Der Vorschlag der DAV greift damit auf die Früchte einer jahrzehntelangen handelsrechtlichen Diskussion zurück. Diese beschäftigte sich mit der Frage, wie in bestimmten Fällen ein – etwa durch den Einzelbewertungsgrundsatz – erzwungener handelsrechtlicher „Accounting Mismatch“, also eine Bilanzierung, die kein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage darstellt, vermieden werden kann. Ein solcher „Accounting Mismatch“ kann zum Beispiel dadurch entstehen, dass ein vorhandener Aktienbestand über ein derivatives Finanzinstrument abgesichert wird, die getrennte Bilanzierung von Aktien und Finanzinstrument aber verhindert, dass die Wertsicherung der Aktien bilanziell auch abgebildet wird. Genau solch ein „Accounting Mismatch“ entsteht auch dann, wenn ein Lebensversicherer in seiner Bilanz gezwungen wird, wegen des Höchstrechnungszinses überhöhte Rückstel-

lungen zu bilden, obwohl die passgenaue Kapitalanlage für die Erfüllung des Versicherungsverprechens bereits ausreichend Sorge trägt. Die Lösung zur Vermeidung solcher „Accounting Mismatches“ heißt „Bewertungseinheit“, die § 254 HGB wie folgt definiert:

„Werden Vermögensgegenstände, Schulden, schwebende Geschäfte oder mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartete Transaktionen zum Ausgleich gegenläufiger Wertänderungen oder Zahlungsströme aus dem Eintritt vergleichbarer Risiken mit Finanzinstrumenten zusammengefasst (Bewertungseinheit) sind § 249 Abs. 1, § 252 Abs. 1 Nr. 3 und 4, § 253 Abs. 1 Satz 1 und § 256a in dem Umfang und für den Zeitraum nicht anzuwenden, in dem die gegenläufigen Wertänderungen oder Zahlungsströme sich ausgleichen. Als Finanzinstrumente im Sinn des Satzes 1 gelten auch Termingeschäfte über den Erwerb oder die Veräußerung von Waren.“

Strenge Anforderungen an Sicherungsinstrumente

Trotz der Kürze dieser HGB-Vorschrift wird schnell klar, dass ihre Interpretation und praktische Umsetzung einiges an Überlegungen und Anwendungsvoraussetzungen erfordert. Wann ist ein Finanzinstrument grundsätzlich geeignet, gegenläufige Wertänderungen auszugleichen? Wann sind Risiken vergleichbar? Wann genau endet der Zeitraum, in dem § 254 HGB angewendet werden darf, also die Befreiung von den dort genannten HGB-Vorschriften? Diese und eine Menge anderer Fragen bedürfen der Klärung, zumal die für das neue, zusammengefasste Bewertungsobjekt (die Bewertungseinheit) außer Kraft gesetzten HGB-Vorschriften zu den ehernen Grundsätzen handelsrechtlicher Rechnungslegung zählen. § 249 Abs. 1 HGB regelt, wann und wofür Rückstellungen gebildet werden müssen, und verlangt insbesondere Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften. § 252 Abs. 1 Nr. 3 HGB postuliert den „Einzelbewertungsgrundsatz“, wonach Vermögensgegenstände und Schulden einzeln zu bewerten sind. Nr. 4 betrifft das „Imparitätsprinzip“, wonach aus Vorsichtsgründen nicht realisierte Verluste zu berücksichtigen sind, während Gewinne nur berücksichtigt werden dürfen, wenn sie realisiert sind. § 253 Abs. 1 Satz 1 HGB beinhaltet das sogenannte Anschaffungskostenprinzip, wonach Vermögensgegenstände höchstens mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten, Verbindlichkeiten aber mit dem Erfüllungsbetrag sowie Rückstellungen in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages anzusetzen sind. § 256a betrifft die Währungsumrechnung.

Für eine funktionierende Bewertungseinheit gilt all das nicht. Gegenläufige Wertänderungen von Grundgeschäft und Siche-

rungsinstrument können so gebucht werden, wie es einer wirtschaftlichen Sicht entspricht: entweder gar nicht oder aber in gleicher Höhe, aber mit umgekehrtem Vorzeichen bei Grundgeschäft und Sicherungsinstrument. Bei der hier zur Rede stehenden „Bewertungseinheit im Rahmen von Versicherungsverpflichtungen“ sorgt die Befreiung vom Höchstrechnungszins dafür, dass eine gleichlaufende Bewertung der Deckungsrückstellung (als Abbild des Grundgeschäftes „Versicherungsverpflichtung“) und Kapitalanlage (als Sicherungsinstrument) erfolgen kann.

Bei einer solch gravierenden Durchbrechung handelsrechtlicher Prinzipien verwundert es nicht, dass das Institut der Wirtschaftsprüfer im Rahmen der „IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Handelsrechtliche Bilanzierung von Bewertungseinheiten (IDW RS HFA 35)“ strenge Anforderungen an die Qualität der Sicherungsinstrumente, den initialen und fortlaufenden Nachweis der Wirksamkeit der Sicherung sowie die Dokumentation der Bewertungseinheit stellt. Diese führen dann unter Umständen sogar dazu, dass eine Bewertungseinheit „zerbrechen“ kann, sollte sich im Zeitablauf herausstellen, dass die bei der Bildung der Bewertungseinheit prospektiv nachgewiesene ausgleichende Wirkung des Sicherungsinstruments im Zeitablauf nicht oder nur stark unzureichend eintritt. In diesem Fall sind sämtliche der außer Kraft gesetzten Vorschriften des HGB wieder zu beachten, d. h., Grundgeschäft und Sicherungsinstrument sind wieder getrennt zu bewerten. Für den hier betrachteten Spezialfall, nämlich, dass das Grundgeschäft aus Versicherungsverpflichtungen besteht, führt das wieder dazu, dass die Unternehmen ihre Bewertung unter Beachtung des Höchstrechnungszinses vornehmen müssen. Die Befreiung von der Anwendung des Höchstrechnungszinses entfällt also mit dem Zerbrechen der handelsrechtlichen Bewertungseinheit. Das Konzept für die Sicherstellung des Versicherungsverprechens wechselt zurück von der „passgenauen Kapitalanlage“ zum altbewährten Konzept „vorsichtige Bewertung der Verpflichtungen, Mischung und Streuung der bedeckenden Kapitalanlagen“.

Bewertungseinheiten sind komplexe Konstrukte

Es soll nicht unerwähnt bleiben, dass die Bilanzierungsvorschriften für Bewertungseinheiten weit detaillierter und umfassender sind als in diesem Artikel dargestellt werden kann. Eine Bewertungseinheit kann danach nicht nur die beiden Zustände „Funktioniert zu 100 Prozent“ bzw. „Funktioniert nicht“ einnehmen, sondern sehr wohl in einem Zustand „Funktioniert gut, aber nicht zu 100 Prozent“ sein. Das Sicherungsinstrument kann also Wertänderungen des Grundgeschäfts gut, aber nicht vollständig auffangen, ohne dass die

Bewertungseinheit zerbricht. Auch kann ein Grundgeschäft mehrere Risiken beinhalten, wovon nur einige zusammen mit einem Sicherungsinstrument in einer Bewertungseinheit abgebildet werden, während die übrigen Risiken wie üblich einzeln bewertet und bilanziert werden. Entscheidend ist, dass nicht vorhandene oder unwirksame Teile von Sicherungsbeziehungen immer zu einer Einzelbewertung unter Beachtung aller handelsrechtlichen Vorschriften führen, d. h. im Spezialfall „Versicherung“ zur Anwendung des Höchstrechnungszinses bei der Bewertung der Deckungsrückstellungen.

Sicherlich lässt sich kritisch anmerken, dass eine solche „Fall-Back-Prozedur“ nur dann Sinn macht, wenn die finanziellen Mittel zur Auffüllung von Rückstellungen für den Fall einer zerbrechenden Bewertungseinheit beim Versicherungsunternehmen auch vorhanden sind. Dem kann allerdings entgegengehalten werden, dass gerade dafür der enorme „Risiko-Identifikations-und-Bewertungs-Apparat“ von Solvency II geschaffen sein sollte und entsprechend ausreichende Eigenmittel vorhanden sein sollten. Für das klassische Sicherungskonzept braucht es diesen Apparat nicht. Das haben mehr als ein Jahrhundert deutscher Lebensversicherung unter den sehr einfachen Eigenmittelvorschriften von Solvabilität I eindrucksvoll bewiesen.

Auch muss man sich die Frage stellen, ob es für ein drittes Geschäftsmodell in der deutschen Lebensversicherung (nach konventionellem und fondsgebundenem Geschäftsmodell) tatsächlich einen Bedarf gibt. Wer allerdings in den letzten Jahrzehnten die vielfältigen Bemühungen verfolgt hat, im Ausland längst gängige und bei den dortigen Kunden beliebte Versicherungsprodukte auch in Deutschland einzuführen, kann daran keinen Zweifel haben. Die bei der Neufassung des VAG explizit erwähnten „Variable Annuities“ sind dabei nur ein, wenn auch prominentes Beispiel. Alle Versuche, diese bei deutschen Lebensversicherungsgesellschaften einzuführen, sind letztlich an den zu starren regulatorischen Gegebenheiten gescheitert. Ausnahmen waren Hilfslösungen wie das Platzieren des Produktes bei einem Versicherungsträger im EU-Ausland im Wege der Dienstleistungsfreiheit oder die Verwendung hochkomplexer Rückversicherungslösungen.

Fazit: Höchstrechnungszins integraler Bestandteil der Sicherung der Garantien

Der Höchstrechnungszins für das altbewährte konventionelle Geschäftsmodell sollte erhalten bleiben. Dort ist er ein integraler Bestandteil des Konzeptes zur Sicherung der abgegebenen Garantien. Veränderungen bei den Marktzinsen sollten sich bei den Versicherungsprodukten schneller niederschla-

gen. Hier hilft die vorgeschlagene „Zweistufigkeit“ des Höchstrechnungszinses. Schnellere Änderungen bei den Produkteigenschaften erfordern wiederum eine deutliche Verkürzung der Entscheidungsprozesse bei der Festlegung des Höchstrechnungszinses. Idealerweise wird auf Entscheidungsspielräume gänzlich verzichtet. Die Rückstellungsabzinsungsverordnung hat gezeigt, wie es geht.

In Deutschland ansässige Versicherungsunternehmen sollten auf ihrem Heimatmarkt moderne, im Ausland erprobte Versi-

cherungsprodukte anbieten können. Dazu müsste der Verordnungsgeber regulatorische Barrieren beseitigen. Allerdings sollte das kontrolliert und im Rahmen klar definierter Grenzen geschehen. Die makellose Historie bei der Einhaltung von Versicherungsversprechen durch deutsche Lebensversicherer darf nicht gefährdet werden. Das Konzept der Bewertungseinheiten scheint geeignet, diesen Anforderungen gerecht zu werden.

Zwei Bewertungsansätze für die Deckungsrückstellung

Bewertung mit zweistufigem (Höchst-)Rechnungszins

Der Höchstrechnungszins unterteilt sich in einen anfänglichen (initialen) und einen abschließenden (finalen) Wert. Beide Werte werden bereits zu Beginn der Versicherung endgültig festgelegt, d. h. der finale Wert liegt bei Beginn der Versicherung endgültig fest und wird nicht erst im weiteren Verlauf der Versicherung neu bestimmt.

Initialer Höchstrechnungszins für die ersten 15 Jahre

- Bereits zu Beginn durch Kapitalanlagen in tiefem und liquidem Markt bedeckbar
- 5-Jahres-Mittel der Null-Kupon-Euro-Zins-Swap-Sätze der Deutschen Bundesbank mit Laufzeit 10 Jahre, die gemäß LVRG auch in den Referenzzins der Zinszusatzreserve (ZZR) eingehen, mit
 - Sicherheitsabschlag von 30 % und
 - Abrundung auf ein Vielfaches von 0,25 %

Finaler Höchstrechnungszins ab dem 16. Jahr

- Langfristige Zinsannahme in Höhe des langfristigen Zinssatzes (Ultimate Forward Rate) unter Solvency II in Höhe von 4,2 % mit
 - einem Sicherheitsabschlag von 50 %
 - Abrundung auf ein Vielfaches von 0,25 %
- Begrenzung durch den initialen Höchstrechnungszins, d. h. der finale Höchstrechnungszins wird herabgesetzt auf den initialen Zins falls er sonst größer wäre

Bewertung in einer Bewertungseinheit (ohne Rechnungszins)

- Möglich genau dann, wenn das Unternehmen speziell für dieses Produkt bereits bei Produkteinführung eine wirksame Sicherungsbeziehung zwischen der Garantieverpflichtung des Produkts als Grundgeschäft und passgenauen Kapitalanlagen als Sicherungsinstrumenten etabliert hat und gleichzeitig entschieden hat diese Sicherungsbeziehung als Bewertungseinheit gemäß § 254 HGB bilanziell abzubilden
- Gleichzeitig imparitätische klassische Bewertung immer dann, wenn und immer dort, wo Passgenauigkeit fehlt

Dr. Michael Renz und Dr. René Frings

Das DAV-Verfahren für die Bestimmung eines angemessenen Höchstrechnungsziins

Zu Beginn eines Jahres prüft die Deutsche Aktuarvereinigung, inwieweit der jeweils aktuell gültige Höchstrechnungsziins in der Lebensversicherung auch für das Folgejahr noch angemessen ist. Die DAV hat hierfür ein eigenes Verfahren entwickelt, das im Laufe der Zeit regelmäßig angepasst wurde.

Dieses Verfahren beruht auf folgender Überlegung: Der Rechnungsziins, mit dem Aktuare die Deckungsrückstellungen in der Lebensversicherung berechnen, wird von den Versicherern am Finanzmarkt erwirtschaftet. Da hierbei die Investition in festverzinsliche Wertpapiere im Vordergrund steht, war es bis Ende 2015 auch gesetzlich vorgeschrieben, die sogenannte Umlaufrendite von Staatsanleihen zur Festlegung des Höchstrechnungsziins zu betrachten. Die DAV stützt ihre Analysen daher auf die Rendite von zehnjährigen Staatsanleihen höchster Bonität (AAA-Anleihen) im Euroraum. Zur weiteren Glättung wird dabei das arithmetische Mittel dieser Renditen über die vergangenen zehn Jahre gebildet. Da der Rechnungsziins für die gesamte Vertragslaufzeit konstant ist und daher entsprechend vorsichtig festgesetzt werden sollte, verlangte der Gesetzgeber einen 40-prozentigen Abschlag als Sicherheitspuffer einzubauen.

Das klassische DAV-Verfahren

Rückblickend ist es nicht schwierig, diesen Wert, also 60 Prozent der zehnjährigen Durchschnittsrendite zehnjähriger Anleihen mit AAA-Rating von Zentralstaaten des Euro-Währungsraums, zu ermitteln. Da die DAV aber bereits zu Beginn eines Jahres prüft, inwieweit der aktuelle Höchstrechnungsziins für das Folgejahr noch angemessen ist, müssen hierbei Verfahren zum Einsatz kommen, die ausgehend von den historischen Renditen eine Einschätzung der zukünftigen Zinsentwicklung zulassen. Die DAV hat zu diesem Zweck ein ganzes Spektrum von Kapitalmarktszenarien entwickelt, in denen die Renditen der Vergangenheit für die Zukunft fortgeschrieben werden. Neben einem gleichbleibenden Renditeniveau werden hier auch steigende, sinkende und schwankende Renditeentwicklungen betrachtet.

Darüber hinaus werden die unterschiedlichen Zinsszenarien mithilfe eines stochastischen Kapitalmarktmodells auf Plausibilität geprüft, das zudem eine Unter- und eine Obergrenze für den Korridor liefert, in dem sich diese Szenarien bewegen sollten.

Weiterentwicklung des klassischen Verfahrens

Im Laufe der Zeit wurde diese Methode weiterentwickelt und verfeinert. So berücksichtigt die DAV heute neben den klassischen auch modifizierte Szenarien. Diese unterscheiden sich nur durch den Startwert für die Rendite in den Zinsszenarien: Im klassischen Fall wird der Durchschnitt der vorliegenden Monatsendwerte des gesamten letzten Jahres verwendet, beim modifizierten Vorgehen wird nur der Mittelwert der letzten beiden vorliegenden Monatsendwerte genutzt. Darüber hinaus wird ergänzend zum zehnjährigen Durchschnitt zehnjähriger Anleihen auch die Entwicklung der fünfjährigen Durchschnittsrendite 20-jähriger Staatsanleihen mit AAA-Rating aus dem Euroraum betrachtet. Dies geschieht, da die Unternehmen in den letzten Jahren aufgrund der aufkommenden Niedrigzinsphase und der Einführung von Solvency II zunehmend in längere Laufzeiten investieren.

Um die Situation in den Unternehmen noch genauer zu erfassen, wird seit 2017 zusätzlich die Rendite eines repräsentativen Anlageportfolios eines Lebensversicherers in die Untersuchung einbezogen. Im konservativen Standardfall wird allein auf Investments in festverzinsliche Wertpapiere abgestellt, wobei Staatsanleihen, staatlich garantierte Anleihen, besicherte Anleihen und Unternehmensanleihen berücksichtigt werden. Zusätzlich werden Portfolien mit einem geringen Aktien- und Immobilienanteil betrachtet. Genau wie bei den Analysen, die auf der Umlaufrendite von Staatsanleihen beruhen, wird auch bei diesem Verfahren ein 40-prozentiger Sicherheitsabschlag angesetzt.

Ergänzt werden diese quantitativen Untersuchungen durch eine abschließende qualitative Beurteilung seitens der Aktuare, in die auch allgemeine wirtschaftliche Entwicklungen einfließen. Aufgrund ihres Fachwissens und ihrer Erfahrung sind die Versicherungsexperten in der Lage, eine valide Empfehlung zur künftigen Höhe des Höchstrechnungsziins abzugeben. Die Werte der vergangenen Jahre belegen, dass diese Einschätzung stets verlässlich und ausreichend vorsichtig war.

Im Gespräch mit Prof. Dr. Fred Wagner

Alleinstellungsmerkmal der Garantien nicht leichtfertig aufgeben

INTERVIEW

Herr Wagner, wenn Sie den aktuellen Gesundheitszustand der deutschen Lebensversicherungswirtschaft diagnostizieren müssten, wie fiele Ihr Urteil aus?

Da die Branche sehr heterogen ist, verbieten sich pauschale Urteile. Nichtsdestotrotz kann man sagen, dass die deutsche Lebensversicherungswirtschaft in einem stabilen, aber zugleich herausgeforderten Zustand ist. Hierzu hat vor allem die lang anhaltende Niedrigzinsphase beigetragen, die vor Jahren überhaupt nicht absehbar war, als die Unternehmen die hochdotierten Garantiezusagen abgegeben haben. Darüber hinaus stellt das Aufsichtsregime Solvency II mit seinen strengeren Solvabilitätsanforderungen die Versicherungen vor zusätzliche Herausforderungen. Hinzu kommt die Zinszusatzreserve (ZZR), die in immer größere Höhen schnell.

Sie sprachen gerade die Zinszusatzreserve an, in der inzwischen 60 Milliarden Euro liegen. Hat sich das Konzept des zusätzlichen Kapitalpuffers Ihrer Meinung nach bewährt?

Die ZZR ist Lösung und Problem zugleich. Sie ist Medizin für einen Patienten, auf den die Krankheit erst noch zukommt. Die Frage ist aber, führt das eigentlich gute Grundkonzept dazu, dass der Patient an einer Überdosis zugrunde geht? Das gilt es selbstverständlich zu verhindern. Deshalb gibt es längst auch in der Politik die Überzeugung, weitere ZZR-Zuführungen zumindest zu strecken. Richtig problematisch wird es, wenn die Zinsen wieder deutlicher steigen. Nach dem geltenden Mechanismus müssten die Versicherer dann weiterhin ZZR zuführen, solange der aktuelle Zins noch immer niedriger als der Zins von vor zehn Jahren ist. Gleichzeitig sinken in einem solchen Szenario aber die Bewertungsreserven in den Kapitalanlagen der Versicherer, aus denen vielfach die ZZR-Dotierungen finanziert werden. Nach meiner Überzeugung müsste die Zuführung zur ZZR in dieser Situation merklich steigender Zinsen ausgesetzt werden, da die Unternehmen ansonsten überfordert würden.

Die beschriebene strenge Regulierung und die Tiefzinsphase sind zweifellos die größten Herausforderungen für die private Altersvorsorge – aber sicherlich nicht die einzigen, oder?

Nein, natürlich nicht. Ein weiteres großes Problem ist die vielfach zu lesende Meinung, dass sich Sparen in der derzeitigen Tiefzinsphase nicht mehr lohnen würde. Doch das ist gerade vor dem Hintergrund des demographischen Wandels hierzulande ein gefährlicher Trugschluss. Bereits heute ist absehbar, dass die umlagefinanzierte gesetzliche Rente aufgrund der

weiterhin zu niedrigen Geburtenraten in Deutschland ihre einst lebensstandardsichernde Funktion künftig nicht mehr erfüllen kann. Und diese Situation wird sich in den kommenden Jahrzehnten weiter verschärfen.

Für die Bürger stellt sich die Frage, wie sie mit dieser Gewissheit umgehen sollen. Entweder sie sind bereit, im Alter mit deutlich weniger Geld auszukommen, oder sie arbeiten signifikant länger als bisher, damit das heutige Rentenniveau gehalten werden kann. Der dritte Weg wäre eine deutliche Erhöhung der jetzigen Sparquoten, um die sich weiter öffnende Rentenlücke privat zu schließen. Nach meiner Überzeugung wird es einer Mischung dieser drei Ansätze bedürfen, um das deutsche Altersvorsorgesystem zukunftsfest zu machen.

Das heißt aber auch ganz klar: Wir müssen privat Geld fürs Alter zurücklegen und in der anhaltenden Tiefzinsphase noch mehr als in Zeiten hoher Zinsen. Denn die Altersvorsorgeprodukte haben niedrigere Renditen als früher, sodass es größerer Kapitalstöcke bedarf. Und hier ist auch die Politik in der Pflicht, diese Botschaft zu transportieren. Denn sie hat für stabile Lebensverhältnisse Sorge zu tragen. Daneben sehe ich aber alle anderen gesellschaftlichen Gruppen in der Mitverantwortung, diese unangenehme Wahrheit der Bevölkerung näherzubringen. Hierzu zählen neben den Kapitalsammelstellen und der Industrie selbstverständlich auch die Versicherungen, der Vertrieb als Berater der Menschen und der Verbraucherschutz.

Kommen wir zum Thema Garantien: Lebenslange Garantieleistungen sind seit jeher das Alleinstellungsmerkmal der Lebensversicherer. Und die Sozialforschung belegt immer wieder das hohe Bedürfnis der Deutschen nach Planungssicherheit. Wie sehen Sie die Bedeutung der Garantien in der Zukunft?

Die Deutschen lieben ihre Garantien, denn sie sind bspw. im Vergleich zu den US-Amerikanern sicherheitsorientierter. Entsprechend hat die Branche in den vergangenen Jahrzehnten diese Nachfrage nach Garantien befriedigt. Zur vollen Wahrheit gehört aber auch, dass die Versicherer diese Nachfrage zusätzlich durch ihren Vertrieb und ihre Produkte befeuert haben.

Ich denke, das Alleinstellungsmerkmal der Zinsgarantien wird im Lichte der dauerhaft niedrigen Zinsen und regulatorischen Anforderungen immer stärker unter Druck geraten. Nichtsdestotrotz sollte die Lebensversicherungswirtschaft sehr genau abwägen, ob sie dieses Alleinstellungsmerkmal wirklich vollständig aufgeben will. Dies brächte zweifellos einige aufsichtsrechtliche Vorteile und würde die Arbeit am Kapitalmarkt erleichtern, gleichzeitig würden die Lebensversicherer dann aber

noch direkter mit Fondsanbietern und klassischen Banken in den Wettbewerb treten. Ob das im Interesse der Versicherer sein kann, bezweifle ich doch sehr. Nach meiner festen Überzeugung können die meisten Unternehmen mit einem tragbaren Maß an Risiko auch künftig moderate Zinsgarantien erfüllen. Denn die Versicherer sind nicht gezwungen, ihre gesamte Kapitalanlage nur risikolos anzulegen.

Nichtsdestotrotz sind klassische Garantieprodukte mit einem dauerhaft konstanten Zinssatz insgesamt auf dem Rückzug. In welchen Produktklassen sehen Sie das Zukunftsmodell?

Auch in dieser Frage darf man nicht pauschalisieren. Denn es gibt nicht nur unterschiedlich positionierte Versicherungsunternehmen, sondern auch die Kunden sind alles andere als homogen. Damit liegt die Zukunft der Lebensversicherung in einer differenzierten Produktpalette, die von klassischen Zinsgarantien über Hybride und kapitalmarktnahe Produkte bis hin zur fondsgebundenen Lebensversicherung oder Angeboten mit Teilabschnittsgarantien reicht. Letztgenanntes wäre eine interessante Zwischenstufe für das Alleinstellungsmerkmal der Garantien, die derzeit aber rechtlich noch nicht geregelt ist.

Ein zentrales Steuerinstrument für die Festlegung von Zinsgarantien ist der Höchstrechnungszins. Im Lichte des heutigen Aufsichtsregimes, braucht die Lebensversicherung auch in Zukunft einen Höchstrechnungszins?

Wenn man jedem Lebensversicherer ein hohes Maß an ökonomischer Vernunft zuschreiben könnte, bräuchte es keinen Höchstrechnungszins. Denn Solvency II macht strenge Vorgaben zur Kapitalausstattung der Unternehmen gerade mit Blick auf die eingegangenen Zinsversprechen. Das Problem ist aber, dass die Solvency-II-Vorgaben ökonomisch doch nicht so risikoadäquat sind, wie erhofft. Von daher stellt sich die Frage, ob Solvency II allein als Sicherungsinstrument ausreicht. Deshalb halte ich es weiterhin für vernünftig, sowohl durch Solvency II als auch durch einen Höchstrechnungszins das Lebensversicherungsgeschäft zu flankieren – auch wenn der Höchstrechnungszins den Wettbewerb zwischen den Versicherern einschränken mag, weil er regelmäßig auch als der faktisch anzubietende Garantiezins interpretiert wird. Auf der anderen Seite könnten ohne seine regulatorische Kraft unvernünftige Verhältnisse entstehen.

Sehen Sie die Gefahr, dass Unternehmen den vom Bundesfinanzministerium vorgegebenen Höchstrechnungszins aus Wettbewerbsgründen als Alibi nutzen und zu hohe Garantieverprechen geben?

Ich habe diesbezüglich großes Vertrauen in die Versicherungsaufsicht BaFin, die eine funktionsfähige, operative Aufsicht durchführt. Durch die Berichtspflichten aus der Säule 3 von Solvency II und der dadurch generierten Fülle an Kennzahlen sollte die BaFin in der Lage sein, frühzeitig Problemfälle zu erkennen. Sollte es diese geben, erwarte ich ein konsequentes

Einschreiten, damit die Kunden kein Geld verlieren. Sollte es eines Tages dazu kommen, dass ein Versicherer seine Garantiezusagen nicht mehr erfüllen kann, würde es vermutlich zu einem massiven Vertrauensverlust in die gesamte Branche kommen. Und dann rechne ich auch mit entsprechenden politischen Eingriffen. Denn die Versicherungswirtschaft steht nach meiner Wahrnehmung unter deutlich strengerer Beobachtung vonseiten der Politik als bspw. die Fondsbranche, die allerdings auch keine Garantien gibt. Von daher würde vermutlich auch kein Verbraucherschützer oder Politiker intervenieren, wenn Kunden bei einem Fondsprodukt Geld verlieren. Sollten Lebensversicherer aber irgendwann ihren Verpflichtungen nicht mehr nachkommen können, wird es einen großen Aufschrei geben, der die gesamte Branche treffen würde. Von daher ist die Versicherungswirtschaft in ihrer Gesamtheit gefordert, dieses Thema sehr sensibel anzugehen.

Zuletzt haben sich mehrere Unternehmen von ihrem Lebensversicherungsgeschäft getrennt. Inwieweit ist dies nach Ihrer Einschätzung der Beginn einer größeren Run-off-Welle?

Ich sehe das sehr differenziert. Grundsätzlich ist gegen einen Run-off kaum etwas vorzubringen. Schließlich handelt es sich hierbei nur um die Einstellung von Neugeschäft in einer bestimmten Ausprägung. Das ist mit der Entscheidung eines Autoherstellers vergleichbar, einen bestimmten Autotyp nicht mehr zu produzieren, dafür aber ein anderes Modell auf den Markt zu bringen. Ein Run-off kann sogar eine ökonomisch sinnvolle und gebotene Entscheidung sein, wenn eine Produktklasse nicht mehr zur Risikotragfähigkeit eines Versicherers passt.

Etwas anders stellt sich aber die Situation bei einem Verkauf von ganzen Beständen dar. Es ist verständlich, dass die Kunden hierbei ein schlechtes Gefühl haben. Denn die Versicherer haben das Versprechen abgegeben, den Kunden und seinen Vertrag lebenslang zu begleiten. Sich mit dem eigenen Unternehmen oder Konzern durch einen Verkauf an eine andere Gesellschaft aus diesem Versprechen herauszulösen, kann zu einem Vertrauensverlust bei den Kunden führen, der zum Imageschaden für das gesamte Unternehmen anwachsen kann. Möglicherweise hat das auch Ausstrahlungseffekte auf andere Produktlinien. Welcher Kunde kauft zum Beispiel bei einem Versicherer noch kapitalmarktnahe Produkte, wenn er einmal das Vertrauen in seinen langjährigen Partner verloren hat? Erschwerend kommt hinzu, dass hinter den Aufkäufern der Lebensversicherungsbestände oftmals Investoren stehen, die ihren Hauptsitz nicht einmal in Europa haben. Hier fragen sich die Versicherungsnehmer womöglich, welches Interesse diese Konzerne an deutschen Altersvorsorgepolicen haben. Somit sollte mit viel Bedacht entschieden werden, ob Versicherer ihre Bestände wirklich in externe Hände geben. Denn einmal verloren gegangenes Vertrauen ist nur schwer zurückzugewinnen.

Neue Rahmenbedingungen für die Lebensversicherung

Die anhaltende Tiefzinsphase stellt die Lebensversicherer mit ihren Garantiezusagen seit Jahren vor große Herausforderungen. Die letzte Bundesregierung brachte daher im Jahr 2014 das sogenannte Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) auf den Weg. Erklärtes Ziel dieses Gesetzes zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte war es damals, ungerechtfertigte Mittelabflüsse aus dem Vermögen der Lebensversicherer zu unterbinden und so dafür zu sorgen, dass die Mittel weiterhin zur Erfüllung der Ansprüche der Versicherungsnehmer zur Verfügung stehen.

Um die Interessen der Versichertengemeinschaft zu wahren und die Erfüllbarkeit der Verpflichtungen der Lebensversicherer gegenüber ihren Kunden zu sichern, gibt es einen engen gesetzlichen Rahmen. Diese Verpflichtungen setzen sich aus Zinsversprechen in Form von Garantiezinsen und aus der angemessenen Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Erträgen des Unternehmens – der sogenannten Überschussbeteiligung – zusammen. So ist im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) u. a. geregelt, über welche Sicherungsmittel (Solvenzanforderungen) ein Unternehmen verfügen muss, wie Verpflichtungen bedeckt sein müssen (Deckungsrückstellungsverordnung), mit welchen Kapitalanlagen diese Verpflichtungen auf der Aktivseite bedeckt werden dürfen (Kapitalanlageverordnung) und in welchem Maß die Kunden an Erträgen beteiligt werden müssen. Darüber hinaus gibt es viele weitere flankierende Regeln aus dem Aufsichtsrecht, Versicherungsvertragsrecht, Handelsrecht und Bürgerlichen Gesetzbuch.

Diese gesetzlichen beziehungsweise aufsichtsrechtlichen Anforderungen stehen nicht willkürlich nebeneinander. Gerade das Konstrukt der Überschussbeteiligung und die Solvenzanforderungen stehen in einem engen Zusammenhang. Diese Koppelung trägt dazu bei, dass die Unternehmen die Verpflichtungen aus Zinsgarantien und langfristigen biometrischen Risiken wie der Langlebigkeit eingehen können. Werden Änderungen an der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Überschüssen vorgenommen, hat dies unmittelbare Auswirkungen auf die Risikotragfähigkeit der Unternehmen. Wird die Garantieverzinsung durch die Neufestsetzung des Höchstrechnungsinzinses geändert, hat dies Folgen für die Verpflichtungsseite und damit direkt auch auf die Risikotragfähigkeit des Unternehmens. Das Lebensversicherungsreformgesetz hat daher entsprechend seiner Zielsetzung an mehreren Punkten angesetzt, die die Risikosituation des Unternehmens wesentlich beeinflussen.

Zu den zentralen Themen des LVRG gehörte die Neuregelung der Beteiligung der Versicherten an den Bewertungsreserven,

um einen fairen Interessenausgleich zwischen abgehenden und im Versichertenkollektiv verbleibenden Versicherungsnehmern zu sorgen. Gleichzeitig wurde eine Kopplung der Begrenzung der auszuschüttenden Bewertungsreserven auf festverzinsliche Kapitalanlagen mit einer Ausschüttungssperre von Bilanzgewinnen in entsprechender Höhe vorgenommen. Weitere Maßnahmen betrafen z. B. die Regelungen zur Überschussbeteiligung, Anpassung bei den Abschlusskosten sowie eine durch das Niedrigzinsumfeld bedingte Absenkung des Höchstrechnungsinzinses.

Evaluierung des LVRG

Bereits bei der Verabschiedung des LVRG beschloss der Gesetzgeber für 2018 eine umfassende Evaluierung des LVRG, um zu überprüfen, ob das Bündel an vereinbarten Maßnahmen tatsächlich die gewünschte Wirkung erreicht und das Vertrauen in die Lebensversicherung gestärkt hat. Dies gilt vor allem für die Thematik der Abschlusskosten. Nicht zuletzt soll im Rahmen der Überprüfung aber auch über die Zukunft des Höchstrechnungsinzinses entschieden werden. Nähere Einzelheiten und ggf. zugehörige Konsultationen werden wohl demnächst veröffentlicht.

Die Deutsche Aktuarvereinigung wird diesen Evaluierungsprozess wie schon die Einführung des LVRG aktiv begleiten und das Fachwissen ihrer inzwischen knapp 5.200 Mitglieder in die politische Diskussion einbringen. Als Mittler zwischen Kunden und Unternehmen stehen die Aktuar für die Erfüllbarkeit der Verpflichtungen der Lebensversicherer gegenüber den Versicherten und sehen sich daher in der Mitverantwortung, zur langfristigen Risikotragfähigkeit der Lebensversicherer beizutragen. Dank der objektiven Sicht und des spezifischen Fachwissens ihrer Mitglieder steht die DAV als unabhängige berufsständische Vertretung nicht nur der Versicherungs- und Finanzbranche als verlässlicher Partner zur Verfügung, sondern auch der Politik, der Aufsicht und der Öffentlichkeit.

μ	12 Ausschüsse	1.800 aktive Prüflinge
Δ	Π	5.200 Mitglieder
1993 gegründet	730 Gremien- mitglieder	Φ
Σ	∞	über 60 Arbeitsgruppen
42 erarbeitete Fachpapiere im Jahr 2017	Ω	jährlich ca. 45.000 Stunden ehrenamtliche Arbeit
α	mehr als 130.000 geleistete Weiter- bildungsstunden pro Jahr	zweitgrößte Aktuarvereinigung in Europa

Wir rechnen
mit der Zukunft



DAV

DEUTSCHE
AKTUARVEREINIGUNG e.V.