

Parkschein vom Versicherer

Versicherungspolice gegen Einmalbeitrag, für die der Versicherer jeweils im Vorhinein eine kurzfristige Zinsgarantie gibt, gelten als gut verzinsten Geldparkplätze.

Neu sind sie nicht, aber angesichts der überraschend positiven Absatzzahlen bei den Einmalprämien im Lebensversicherungsgeschäft 2009 kamen sie verstärkt ins Visier: Kapitalisierungsverträge. Dabei handelt es sich um Versicherungspolice gegen Einmalbeitrag, für die der Versicherer jeweils im Vorhinein eine kurzfristige Zinsgarantie gibt. „Laufzeiten und Konditionen variieren je nach Angebot, aber es handelt sich immer um eine flexible Geldparkmöglichkeit mit einer durchaus attraktiven Verzinsung, die von Vermittlern leicht umgesetzt werden kann“, erklärt Heiko Rüska, Leiter des Personenversicherungsgeschäfts der Maklerservicegesellschaft germanBroker.net AG.

Etwas in die Schusslinie geriet dieses an sich gute Produkt, da ihm die Eigenschaft als Statistik-Pusher zugesprochen wird. Beispielsweise gab sich GDV-Präsident Rolf-Peter Hoenen auf der Jahrespressekonferenz des Versicherungsverbandes GDV im November 2009 äußerst zufrieden mit dem Jahr 2009: „Wir gehen davon aus, dass die Einmalbeiträge aus Lebensversicherungen – ohne Pensionskassen und Pensionsfonds – eine Größenordnung von mindestens 18 Milliarden Euro erreichen werden. Dies entspräche einem Plus von 45 Prozent.“ Ein Absatzplus von 45 Prozent in einem an sich schwierigen Jahr verwundert zunächst.

Wenn man sich dann ansieht, was in die Statistik der Einmalbeiträge einfließt, glaubt man der Lösung auf der Spur zu sein: „Einmalbeiträge können zum Beispiel durch Zuzahlungen in Basisrenten oder durch Ablösungen von Pensionsverpflichtungen im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge, aber eben auch durch Kapitalisierungsverträge durch den Versicherer vereinnahmt werden“, klärt Rüska auf. Es könnte sein, dass die kurzfristigen Parkpolice ein zentraler Treiber des kräftigen (bilanziell sehr positiv wirkenden) Beitragswachstums bei den Einmalbeiträgen waren. Eventuell besteht für einen Versicherer die Möglichkeit, einen Kapitalisierungsvertrag, dessen Zins monatlich angepasst wird, periodisch neu als Ein-



Kapitalisierungspolice eignen sich gut als Geldparkplätze: Sie sind liquide, sicher und attraktiv verzinst.

malbeitrag zu verbuchen – aber darüber spricht man nicht.

Solche statistischen Kniffe sollen aber nicht den Blick auf die praktischen Parkprodukte aus den Versicherungshäusern trüben. Aus Anlegersicht eignen sich Kapitalisierungspolice als Sparbuch- oder Festgeldersatz, wenn beispielsweise Geld aus einer fälligen Lebensversicherung geparkt werden soll, bis ein sinnvolles Folgeprodukt gefunden wird. „Aktuell gibt es gar nicht so viele auslaufende Versicherungsverträge der LV 1871, aber wir sehen, dass Gelder von anderen auslaufenden Versicherungsverträgen oder aus sonstigen Quellen in unserem Produkt Zmax angelegt werden“, freut sich Klaus Math, Mathematik- und Produktchef der LV 1871.

Sichere Angelegenheit

Das Geld einer Kapitalisierungspolice fließt in das Sicherungsvermögen des Lebensversicherers und ist daher so sicher, wie das Unternehmen bonitätsmäßig dasteht. Im Fall des Falles steht die Sicherungseinrichtung der deutschen Lebensversicherer Protektor für den Vertrag gerade. Die Verzinsung orientiert sich am jeweils geltenden kurzfristigen Zins, wobei die Versicherer eine gewisse Fristentransformation vornehmen, um

die Verzinsung attraktiv zu gestalten. „Das Zinsänderungsrisiko ist allerdings minimal, da es sich um kurzfristiges Geschäft handelt“, erklärt Math. Vom 1. Januar bis zum 31. März 2010 liegt der gültige Zinssatz der Kapitalisierungspolice Zmax der LV 1871 bei 1,5 Prozent. Die Zinszahlung berechnet sich „pro rata temporis“, also für die tatsächliche Verbleibenszeit des Geldes im Vertrag. Angesichts der aktuellen Verzinsung für 90-Tage-Festgeld bei der Postbank von 0,5 Prozent für Anlagebeträge ab 50.000 Euro sind die Konditionen also durchaus attraktiv. Aussteigen kann der Anleger jeweils zum Quartalsende, wobei Teilbeträge auch monatlich verfügbar sind. Für die Gelder, die bereits im Vertrag liegen, ist der Versicherer dagegen jeweils bis zur Zinsfestschreibung – beispielsweise am Quartalsende – an sein Zinsversprechen gebunden.

„Für Finanzdienstleister sind Kapitalisierungsverträge ein gutes Produkt“, glaubt Fonds- und Versicherungsexperte Jürgen Broeksteeg. „Von den Konditionen her können sie mit den Festgeld-Offerten der Banken mithalten, und rechtlich gelten sie als Versicherungspolice, sodass Kapitalisierungsprodukte von jedem Versicherungsvermittler mit einer Genehmigung nach § 34d der Gewerbeordnung vermittelbar sind – bei Sparprodukten der Banken ist das nicht möglich.“ Außerdem bieten die Parkpolice den Vorteil, dass das Geld aus einer ausbezahlten Lebensversicherung nicht erst zur Bank fließt, sondern im Haus des Versicherers bleibt. So kann in Ruhe über eine Neuanlage nachgedacht werden, ohne dass der Kunde von seinem Banker angesprochen wird. Die Provisionen sind mit rund 0,5 Prozent jährlich der Überschaubarkeit des Produktes durchaus angemessen.

„Wir sehen Kapitalisierungsverträge mit einem lachenden und einem weinenden Auge“, erklärt der LV-1871-Manager Math. „Lachend, weil wir neue Gelder ins Haus bekommen und hoffen, daraus langfristiges Geschäft generieren zu können. Weinend, weil die Gelder eben oft doch nur ‚flüchtiges‘ Geschäft darstellen.“ Die kurzfristige Abruf-

barkeit der Beträge ist für die Versicherer nicht ganz problemlos, denn sie erfordert eine intensive Liquiditätsplanung, und unter bestimmten Bedingungen sind spezielle Liquiditätsstresstests vorgeschrieben. Daher werden sie von einigen Häusern nicht offensiv angeboten, sondern eher als Abwehrprodukt eingesetzt, bevor der Betrag zu einer Bank abwandert, oder zum Anlocken von Kundengeldern ins eigene Haus. „Einige Versicherer bieten die Zinskonditionen ausschließlich für ablaufende Lebens- oder Rentenversicherungen des eigenen Hauses an, um die Gelder im Haus zu halten“, weiß Rüskamp.

Das BaFin achtet bei den Kurzzeitpolicen darauf, dass Quersubventionierungen der einzelnen Tarife beziehungsweise eine Spekulation gegen den Bestand vermieden werden. Kunden der Parkpolicen sollen auf keinen Fall gegenüber den langfristigen Altersvorsorgesparern bevorzugt werden. Das könnte zum Beispiel dann der Fall sein, wenn die Parkpolicen in gleicher Höhe an der Überschussbeteiligung partizipieren würden wie die langfristigen. Bei einer allgemeinen Zinserhöhung würden beispielsweise die Inhaber der Parkpolicen kündigen. Den Inhabern der langfristigen Verträge würden dann die anfallenden Kursverluste aufgebürdet. Um diese Konsequenz zu vermeiden, hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in einer Veröffentlichung vom Oktober 2005 geregelt, dass Kapitalisierungspolicen im Regelfall nur weniger als



Dr. Klaus Math, LV 1871: „Wir sehen Kapitalisierungsverträge mit einem lachenden und weinenden Auge.“

drei Prozent der Kapitalanlagen des Versicherers ausmachen dürfen. Übersteigen sie diese Geringfügigkeitshürde, „ist für Kapitalisierungsprodukte eine eigene Abteilung des Sicherungsvermögens einzurichten“, so die BaFin. Ausnahmen gibt es nur für lang laufende Kapitalisierungsprodukte, die beispielsweise zur Rückdeckung von Arbeitszeitkonten und Riester-Verträge mit Auszahlungsplan eingesetzt werden. „Wir haben aktuell rund vier Milliarden Euro Kapitalanlagen, und unser Tarif Zmax macht davon weniger als drei Prozent aus. Trotzdem ordnen wir diesem einen separaten Bestand zu. Für 2010 haben wir eine Gesamtüberschussbeteiligung in Höhe von 4,6 bis 5,1 Prozent ausgewiesen, die laufende Verzinsung beträgt

dabei 3,85 Prozent, und im Zmax zahlen wir aktuell 1,5 Prozent. Wir kalkulieren also vorsichtig“, erklärt LV-1871-Produktchef Math.

Wegen Erfolgs geschlossen

Marktkenner Rüskamp beobachtet: „Die Kapitalisierungspolicen kamen im Vertrieb so gut an, dass einige Versicherungsgesellschaften ihre ‚Kontingente‘ ausgeschöpft hatten und die Tarife schlossen.“ Beispielsweise hieß es im Geschäftsbericht 2008 der DBV-Winterthur Lebensversicherung noch: „Wir konnten den Einmalbeitrag für das Produkt WinCash wiederum deutlich auf nun 98 Millionen Euro steigern“ – das Lebensneugeschäft im Stammvertrieb stieg dadurch immerhin um 14 Prozent. Kurze Zeit später wurde der Tarif WinCash eingestellt.

Auch Delta Lloyd schloss im Juni 2009 sein Kapitalisierungsprodukt RenditePark. Dabei traf es beim Vertrieb offenbar ins Schwarze: „Sehr gut entwickelt hat sich der Delta Lloyd RenditePark (...). Bei diesem kleinvolumigen Kapitalisierungsgeschäft konnte Delta Lloyd eine Steigerung von 118 Prozent erzielen“, heißt es in einer Meldung vom März 2009. „Delta Lloyd hatte für Anlagen im RenditePark ein bestimmtes Kontingent vorgesehen. Als dieses erschöpft war, wurde der Tarif geschlossen“, teilt Delta Lloyd auf Anfrage mit. Es sind also nicht mehr viele Produkte offen, und teilweise gelten sie auch nur für bereits bestehende Kunden – etwa bei der Swiss Life. FP

Kapitalisierungsprodukte und ihre aktuellen Konditionen

Gesellschaft	Tarif	Aktuelle Konditionen	Zeitraum, für den die Kondition gilt
Allianz	ParkDepot (APD)	1,6%	6. 2. – 6. 5. 2010
DBV / Axa	WinCash	Tarif eingestellt	Tarif eingestellt
Delta Lloyd	RenditePark	Tarif eingestellt	Tarif eingestellt
Generali / AachenMünchener	Parkdepot	2,25%	ab 1. 1. 2010 bis auf Weiteres
Gothaer	Parkkonto	Tarif eingestellt	Tarif eingestellt
ERGO Direkt Versicherung	Maxi-Zins	2,0%	1. 1. – 31. 3. 2010
LV 1871	Zmax	1,5%	1. 1. – 31. 3. 2010
Swiss Life	Cash Growth	2,75%	ab 1. 2. 2010 bis auf Weiteres

Quelle: eigene Recherchen

„Tontinen“ – Mafia-Policen oder kollektive Altersvorsorge?

Kapitalisierungspolicen wurden deutschen Versicherern aufsichtsrechtlich erst seit Juli 1994 ermöglicht, denn vorher mussten Lebensversicherungsverträge hierzulande immer ein biometrisches Risiko abdecken. In Frankreich sind die Parkprodukte als „Bons de Capitalisation“ schon seit Längerem beliebt, ebenso in Belgien.

Ein Versicherungsprodukt, das ebenfalls in romanischen Ländern großen Anklang findet, aber in Deutschland bisher nicht, sind Tontinen. „Der Begriff

kommt sogar mehrfach im deutschen VAG vor, aber es gibt in Deutschland meines Wissens keine solchen Produkte“, erklärt die auf das internationale Versicherungsgeschäft spezialisierte Rechtsanwältin Hilda Winnebeck. Dabei handelt es sich um Lebensversicherungen auf Letztversterbenden-Basis.

Eine Personengruppe – beispielsweise eine Großfamilie – schließt eine solche Police ab und zahlt jeweils die Prämien. Diejenigen Personen, die nach Ablauf einer bestimmten Zeit noch am Leben sind, erhalten

die Police per Kapitalabfindung oder Rente ausbezahlt. Je weniger Personen aus der Versichertengemeinschaft übrig bleiben, desto höher ist die pro Person ausgezahlte Summe. Daher werden diese Policen späheralber auch als „Mafia-Policen“ bezeichnet. „Sinnvoll sind solche Policen, wenn Geld innerhalb der Familienlinie oder einer Schicksalsgemeinschaft gehalten werden soll“, erklärt Winnebeck. Tontinen wurden nach dem italienischen Arzt Lorenzo Tonti benannt, der auf Veranlassung des Kardinals Mazarin 1653 die erste Tontine in Paris einrichtete.