

Versichern auf die englische Art

von [Björn Maatz \(Hamburg\)](#)

Britische Lebensversicherer mischen auf dem deutschen Markt kräftig mit - jetzt auch bei der staatlich geförderten Altersvorsorge. Sie werben mit wesentlich höheren Renditen als deutsche Versicherer, bieten dafür aber weniger Garantien. FTD-Online zeigt Besonderheiten, Chancen und Risiken.

Fast jeder kennt die Allianz - Namen wie Clerical Medical und Standard Life sind der breiten Bevölkerung hingegen unbekannt. Britische Lebensversicherer sind seit mehr als zehn Jahren in Deutschland tätig und in Großbritannien schon seit fast 200 Jahren aktiv. Clerical Medical wurde bereits 1824 als Lebensversicherer für Geistliche und Ärzte gegründet, daher der Name. Seit 1996 gehört das Unternehmen zur Halifax Group, die 2001 mit der Bank of Scotland fusionierte und seitdem Teil der [HBOS](#)-Gruppe ist. Standard Life ist fast genauso alt, die Schotten gründeten sich 1825.

Die Basisrente, auch Rüruprente genannt, hat den Versicherern einen Schub gegeben: Sie ist nach der Riesterrente das bekannteste Produkt der staatlich geförderten Altersvorsorge. "Hier entsteht erst ein Markt", sagt eine Standard-Life-Sprecherin. Die Basisrente sei somit ein wichtiges Wachstumssegment.

Der Verkaufsschlager Riester wird bei den Briten bislang jedoch noch gar nicht oder nur über Vertriebspartner angeboten. Standard Life zufolge kann der Versicherer nicht genügend Volumen anbieten, um solch ein Massengeschäft profitabel zu gestalten. Und Clerical Medical setzt in Deutschland ausschließlich über die Schwestergesellschaft Heidelberger Leben Riesterrenten ab.

Wer eine britische Lebensversicherung abschließt, muss auf einen vorher festgelegten Garantiezins verzichten. Dafür kann er vom sogenannten Smoothing und einem Schlussbonus profitieren. Was es mit den Besonderheiten britischer Lebensversicherer auf sich hat, zeigt FTD-Online in einer Übersicht.

Welche Rolle spielen britische Versicherer in Deutschland?

Seit Mitte der 90er-Jahre sind britische Lebensversicherer auf dem deutschen Markt aktiv: 1995 stieg Clerical Medical ein, nur ein Jahr später folgte der Mitbewerber Standard Life. Hintergrund: 1994 beflügelte die EU-Liberalisierung die europäische Versicherungslandschaft - damit war der Weg für ausländische Produkte in den Mitgliedstaaten frei.

Der Marktanteil britischer Lebensversicherer in Deutschland ist bislang allerdings gering: Nach einer Erhebung der "Zeitschrift für das Versicherungswesen" konnte Clerical Medical beim jährlichen Neugeschäftsvergleich im vergangenen Jahr einen Marktanteil von einem Prozent verzeichnen. Canada Life kam auf 0,8 Prozent, Standard Life auf 0,7 Prozent.

Die Bezugsgröße britischer Versicherer ist das "Annualized Premium Equivalent" (APE): Für diese Kennziffer werden zehn Prozent der Einmalbeiträge plus der Jahresbeitrag regelmäßiger Beiträge erfasst. Demnach kam Clerical Medical 2006 nach Angaben des Versicherers auf 40 Mio. Euro. Zum Vergleich: Marktführer [Allianz](#) erzielte ein APE von 1,12 Mrd. Euro. Die Gesamt-Beitragseinnahmen der britischen Versicherer betragen im vergangenen Jahr je nach Anbieter zwischen 134 Mio. und 180 Mio. Euro. Marktführer Allianz Leben flossen rund 4,5 Mrd. Euro zu.

Wo lassen sich britische Versicherungen abschließen?

Der geringe Bekanntheitsgrad britischer Lebensversicherer hat einen einfachen Grund: Sie betreiben kein aufwendiges und kostenintensives Endkundengeschäft, machen somit auch nicht durch Werbung auf sich aufmerksam. Direkt bei den Gesellschaften ist ebenfalls kein Abschluss möglich. Der Weg führt einzig und allein über Vermögensberater und Vermittler. Clerical Medical hat nicht einmal eine deutsche Niederlassung, sondern wickelt sein außerbritisches Geschäft über Maastricht ab. Sitz von Clerical Medical Europe ist aber Luxemburg. Standard Life ist seit 1996 in Frankfurt vertreten.

Bewusst zielen sowohl Clerical Medical als auch Standard Life auf Menschen mit höherem Einkommen ab. "Wir sprechen ein akademikerfokussiertes Segment über Qualitätsmakler an", sagt etwa die Standard-Life-Sprecherin. Meist seien die Produkte erklärungsbedürftiger als etwa eine Riesterrente. Ein Clerical-Medical-Sprecher sieht vor allem "High Net-Worth Individuals" als Zielgruppe, also Menschen mit hohem Eigenkapital.

Dabei ist dieses nicht zwingend Voraussetzung: Bei Standard Life werden bereits monatliche Sparraten von 50 Euro akzeptiert, bei Clerical Medical beträgt die minimale Sparleistung 75 Euro pro Monat.

Weshalb sind Chancen und Risiken größer als bei deutschen Versicherern?

Britische Aufsichtsvorschriften erlauben eine höhere Aktienquote als in Deutschland. Um die in Deutschland von vielen Anlegern geforderte feste Garantieverzinsung gewährleisten zu können, dürfen heimische Versicherer maximal 35 Prozent in Aktien investieren. Britische Versicherer könnten dagegen theoretisch bis zu 100 Prozent in Aktien anlegen. Aktuell liegt der Aktienanteil bei Standard Life bei circa 50 Prozent, Clerical Medical gibt ihn mit rund 58 Prozent an.

Ärger gab es in der Vergangenheit: Einige Makler priesen britische Lebensversicherer mit zweistelligen Renditen an, andere versprachen garantierte Wertzuwächse. Renditen, die in Großbritannien erzielt wurden, seien von Vermittlern einfach auf den deutschen Markt übertragen worden, sagt der Clerical-Medical-Sprecher. Mittlerweile sind Zahlen von zehn bis zwölf Prozent nicht mehr im Umlauf, auch britische Versicherer hoffen bestenfalls auf die für Aktienanlagen üblichen langfristigen Renditen von sechs bis acht Prozent.

Welche Garantien bieten die Gesellschaften?

"Was bringt mir ein zugesagter Garantiezins von zurzeit 2,25 Prozent?", fragt der Clerical-Medical-Sprecher provokant. Britische Versicherer bieten keinen Garantiezins über die gesamte Vertragslaufzeit: Sie legen einmal im Jahr den dann gültigen Garantiezins fest, den deklarierten Wertzuwachs. Dessen Höhe hängt von der Entwicklung der Kapitalmärkte ab. "Letztendlich ist doch die Summe der Garantien über den gesamten Anlagezeitraum hinweg entscheidend", sagt der Sprecher.

In guten Zeiten werden zudem Rücklagen für einen Schlussbonus gebildet, den der Kunde zum Ende der Vertragslaufzeit erhält, bei vorzeitigem Ausstieg auch anteilig. "Wir wollen das Kapital nicht binden, sondern arbeiten damit, um einen höheren Schlussbonus zu garantieren", sagt die Standard-Life-Sprecherin. "Um Investmentpielräume zu wahren, werden die Garantien bewusst klein gehalten", sagt auch der deutsche Sprecher von Clerical Medical.

Für eine Risikominderung bei abwärts laufenden Aktienmärkten sorgt eine britische Besonderheit, das sogenannte Smoothing: Dieses Glättungsverfahren soll die Volatilität der Märkte ausgleichen. Bei hohen Kursen wird ein Teil der Rendite als Schwankungsreserve einbehalten, die bei schlechtem Börsenwetter zum Ausgleich des Wertverlusts herangezogen wird.

Welchen Insolvenzschutz genießen deutsche Anleger?

Sollten die traditionellen britischen Lebensversicherer wirklich einmal in eine finanzielle Schieflage geraten, könnten deutsche Kunden Schwierigkeiten bekommen. Auf den britischen Feuerwehrrfonds, das Financial Services Compensation Scheme, kann sich nur stützen, wer seinen Vertrag auf der Insel geschlossen hat. Einzige Ausnahme: Standard-Life-Neukunden, die Verträge ab Ende Januar 2007 abgeschlossen haben, genießen diesen Schutz. Die Versicherung bemüht sich darum, nachträglich auch Kunden mit Altverträgen einzubeziehen.

Clerical-Medical-Kunden hingegen haben Pech. "Sicherlich ist das eine juristisch unschöne Situation", sagt der Clerical-Medical-Sprecher. Allerdings mache die "überragende Finanzkraft" des Unternehmens eine Inanspruchnahme unwahrscheinlich.

Auch von deutscher Seite ist im Ernstfall keine Hilfe zu erwarten: Die deutsche Auffanggesellschaft Protektor greift nicht bei britischen Versicherern ein, selbst wenn es sich um Policen deutscher Kunden handelt. Hintergrund: Britische Versicherer unterliegen der Aufsicht der Financial Services Authority (FSA) und nicht des deutschen Bundesamtes für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Rein theoretisch sitzen Clerical-Medical-Kunden also zurzeit schutzlos zwischen zwei Stühlen.

Warum der Insolvenzschutz nicht vernachlässigt werden sollte, zeigt das Beispiel Equitable Life: 2000 warb die 1762 gegründete Versicherungsgesellschaft mit unseriös hohen Renditen um Kunden, obwohl sie sich bereits in einer finanziellen Schieflage befand. So sollte die Bilanz aufgefrischt werden. Equitable Life hatte sich nicht genügend auf die steigende Lebenserwartung der Versicherungsnehmer vorbereitet, zuviel Gewinn an ihre Kunden ausgeschüttet und demzufolge zu wenig Rücklagen gebildet.

Die Deckungslücke zwischen den Rücklagen und den Ansprüchen der Versicherten wurde schließlich so groß, dass die Gesellschaft den Wert der Versicherungen drastisch kürzte. Eine Prozesswelle rollte auf Equitable Life zu, mehr als eine Million Briten und auch Tausende Deutsche verloren einen Teil ihrer Altersvorsorge. Da die Ansprüche Ende 2007 verjähren, soll es noch in diesem Jahr zu Musterklagen kommen. Die Versicherungsgesellschaft selbst ist nach einem "Zwangsvergleich" in Großbritannien inzwischen wieder saniert.

Wie sieht es mit der Kostentransparenz aus?

Abschlusskosten, Verwaltungskosten, Kapitalanlagekosten: Für viele Kunden ist das Kostenwirrwarr bei Versicherungsverträgen undurchschaubar. Standard Life prescht nun mit der in Großbritannien üblichen "Reduction in Yield" (RiY) vor, einer der Gesellschaft zufolge transparenten Gesamtkostenquote, die über die Informationspflichtenverordnung des neuen Versicherungsvertragsgesetzes hinausginge. Diese gibt darüber Aufschluss, wie sich Abschluss- und Vertriebskosten auf die tatsächliche Rendite auswirken. Die erwartete Bruttorendite abzüglich Management Fee sowie Vertrags- und Risikokosten ergebe demnach die tatsächliche Beitragsrendite.

"Bislang gibt es noch keine Gesamtkostenquote in Deutschland, und das macht die Vergleichbarkeit unmöglich", sagt die Standard-Life-Sprecherin. Es bleibe aber wohl "ein frommer Wunsch", dass diese von anderen Gesellschaften übernommen werde. Eine weitgehende Kostentransparenz könne schnell zu einer Marktberreinigung führen. "Die Transparenz kann in der Tat ein Vertriebshindernis sein", bestätigt der Sprecher von Clerical Medical.

Die Einführung der RiY plant der Standard-Life-Konkurrent derzeit nicht. Besser als diese Kennziffer sei immer noch die konkrete Kostenausweisung in Euro und Cent. Doch diesbezügliche Ambitionen gibt es derzeit nicht in der deutschen Versicherungslandschaft.

[Weiterlesen >>](#)

FTD.de, 07:00 Uhr

© 2007 Financial Times Deutschland

ZUM THEMA

- [Versicherer Pearl übernimmt Resolution](http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/:Versicherer%20Pearl%20Resolution/280201.html)
(<http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/:Versicherer%20Pearl%20Resolution/280201.html>)
- [Deutsche Bank kauft Versicherer](http://www.ftd.de/unternehmen/finanzdienstleister/:Deutsche%20Bank%20Versicherer/233256.html)
(<http://www.ftd.de/unternehmen/finanzdienstleister/:Deutsche%20Bank%20Versicherer/233256.html>)
- [Britische Lebensversicherer planen Milliardenfusion](http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/:Britische%20Lebensversicherer%20Milliardenfusion/229883.html)
(<http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/:Britische%20Lebensversicherer%20Milliardenfusion/229883.html>)
- [Standard Life verteidigt Debüttrabatt](http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/95177.html)
(<http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/95177.html>)
- [Kopf des Tages: Sandy Crombie: Schotte mit wechselnden Prinzipien](http://www.ftd.de/koepfe/:Kopf%20Tages%20Sandy%20Crombie%20Schotte%20Prinzipien/78772.html)
(<http://www.ftd.de/koepfe/:Kopf%20Tages%20Sandy%20Crombie%20Schotte%20Prinzipien/78772.html>)
- [€ Admiral strebt auf deutschen Markt](http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/138581.html)
(<http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/138581.html>)