

## Standpunkte – Beiträge renommierter Persönlichkeiten der Versicherungswirtschaft in Leipziger Seminaren

zu den Themen

- GDV-Verhaltenskodex
- LVRG – Konsequenzen für Maklerpools
- Zinszusatzreserve in der Lebensversicherung
- Universal Life
- Erfolgsfaktoren von Versicherungsvermittlern
- Weiterbildung von Versicherungsvermittlern
- Geschäftsmodell der Rückversicherung
- Geschäftsmodell des Industrieversicherungsmaklers
- Terrorversicherung
- Prozesseffizienz, Automatisierung, Standardisierung

Herausgegeben von Fred Wagner



Standpunkte –  
Beiträge renommierter Persönlichkeiten der Versicherungswirtschaft  
in Leipziger Seminaren

Band 13



Band 13

Standpunkte –  
Beiträge renommierter  
Persönlichkeiten der Versicherungs-  
wirtschaft in Leipziger Seminaren

zu den Themen

- GDV-Verhaltenskodex
- LVRG – Konsequenzen für Maklerpools
- Zinszusatzreserve in der Lebensversicherung
- Universal Life
- Erfolgsfaktoren von Versicherungsvermittlern
- Weiterbildung von Versicherungsvermittlern
- Geschäftsmodell der Rückversicherung
- Geschäftsmodell des Industrieversicherungsmaklers
- Terrorversicherung
- Prozesseffizienz, Automatisierung, Standardisierung

Herausgegeben von Fred Wagner



## **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© 2016 Verlag Versicherungswirtschaft GmbH Karlsruhe

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urhebergesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags Versicherungswirtschaft GmbH, Karlsruhe. Jegliche unzulässige Nutzung des Werkes berechtigt den Verlag Versicherungswirtschaft GmbH zum Schadenersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer.

Bei jeder autorisierten Nutzung des Werkes ist die folgende Quellenangabe an branchenüblicher Stelle vorzunehmen:

© 2016 Verlag Versicherungswirtschaft GmbH Karlsruhe

Jegliche Nutzung ohne die Quellenangabe in der vorstehenden Form berechtigt den Verlag Versicherungswirtschaft GmbH zum Schadenersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer.

ISSN 1615-3286

ISBN 978-3-89952-946-3

## Vorwort

Das vorliegende Sammelwerk über die „Standpunkte – Beiträge renommierter Persönlichkeiten der Versicherungswirtschaft in Leipziger Seminaren“ ist das 13. seiner Art. Bereits seit dem Jahr 1999 werden die Vorträge, die im Rahmen des Hauptseminars am Institut für Versicherungslehre der Universität Leipzig gehalten werden, veröffentlicht. Mit Freude darf ich erneut die Aufsätze anerkannter Experten und Unternehmenslenker aus der Assekuranz zu einer Reihe von aktuellen und zukünftigen Branchenthemen vorstellen. Dabei bitte ich zu berücksichtigen, dass die Beiträge und Auffassungen die Sachlagen zum jeweiligen Zeitpunkt des Vortrags wiedergeben. Teilweise wurden noch Aktualisierungen vorgenommen.

Alle Aufsätze stammen aus Referaten der Autoren in Leipziger Hauptseminaren vom Sommersemester 2014 bis zum Wintersemester 2015/16. Mit unseren Hauptseminaren wird den Studierenden ein Einblick in die Herausforderungen der Praxis sowie die Arbeit angesehener Persönlichkeiten aus der Assekuranz ermöglicht. Dabei sollen sich die Studierenden vor allem mit aktuellen Problemstellungen auseinandersetzen. Und in der Diskussion unserer Studierenden mit den Verantwortlichen aus der Assekuranz wird eine anwendungsbezogene Universitätsarbeit gefördert.

Für die meisten unserer Studierenden stellt das Hauptseminar mit den Gästen aus der Versicherungspraxis den Höhepunkt ihres Curriculums dar. Zweifellos wäre ohne die Bereitschaft der Referenten zu einem solchen Vortrag an der Universität eine Verknüpfung von Theorie und Praxis in dieser Form nicht möglich. Für die Mühen und die Unterstützung der Referenten, an unserer Leipziger Hauptseminarreihe mitzuwirken, danke ich an dieser Stelle sehr herzlich. Es ist den Praktikern sehr hoch anzurechnen, sich neben der Tagesarbeit und ihrer Verantwortung für die eigenen Häuser noch die Zeit für ein Referat an der Universität zu nehmen und zudem noch einen Beitrag zum Vortrag zu verfassen. Das ist alles überhaupt nicht selbstverständlich.

Ein herzliches Dankeschön gilt auch meinen wissenschaftlichen Mitarbeitern, namentlich Frau Katja Brandtner (M.Sc.), Frau Theresa Jost (M.Sc.), Herrn Daroslav Lazic (M.A.) und Frau Karolin

Pötzsch (M.Sc.), sowie meinem studentischen Team, Herrn Anton Saraev (B.Sc.), Herrn Oliver Ullrich (B.Sc.), Frau Cornelia Viertel (B.Sc.), Herrn Felix Warkentien (B.Sc.), Frau Annemarie Wiese (B.Sc.) sowie Frau Kristina Zentner (B.Sc.), die sich engagiert um die vorliegende Publikation gekümmert haben. Durch ihre große inhaltliche und organisatorische Unterstützung konnten das Hauptseminar in dieser Form sowie das vorliegende Sammelwerk erst zustande kommen.

Ihnen, sehr geehrte Leserin und sehr geehrter Leser, wünsche ich mit der Lektüre abermals viele neue Erkenntnisse und Anstöße zu Diskussionen.

Leipzig, im Mai 2016

Prof. Dr. Fred Wagner

# Inhaltsverzeichnis

*Die Reihenfolge der Beiträge entspricht der Chronologie der Vorträge in Leipzig. Die Einzelgliederungen sind den jeweiligen Beiträgen vorangestellt.*

Beiträge	Seite
Michael Kurtenbach <i>Zinszusatzreserve in der Lebensversicherung: Status quo und Konsequenzen</i>	1
Torsten Nietz <i>Automatisierung und Standardisierung von Versicherungs- unternehmen - Vorteile (nur) für kleine und mittelständische Versicherer?</i>	17
Michael Johnigk <i>Weiterbildung von Versicherungsvermittlern – Bestandsaufnahme, Herausforderungen und Zukunftsperspektiven</i>	49
Dr. Frank Ulbricht <i>Das LVRG – Konsequenzen für Maklerpools</i>	63
Dr. Andreas Freiling und Daniela Koch <i>Der GDV-Verhaltenskodex: Umsetzungserfahrungen aus Sicht des Wirtschaftsprüfers im Rahmen der Angemessenheitsprüfung</i>	75
Rainer M. Jacobus und Toni Schwager <i>Universal Life-Policen – Chancen für Deutschland</i>	89

Martin Limbeck	101
<i>Erfolgsfaktoren eines Versicherungsvermittlers – heute und morgen</i>	
Leo Zagel	113
<i>Terrorversicherung – Herausforderung und Chancen</i>	
Dr. Arno Junke	123
<i>Geschäftsmodell Rückversicherung – Aktuelle Herausforderungen und Potenziale</i>	
Bernd Knof	137
<i>Das Geschäftsmodell eines Industrieversicherungsmaklers und zukünftige Entwicklungen</i>	
Seminarpläne	
<i>Sommersemester 2014 bis Wintersemester 2015/2016</i>	

# Zinszusatzreserve in der Lebensversicherung: Status quo und Konsequenzen\*

*Michael Kurtenbach\*\**

*Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung AG*

## **Gliederung**

- 1. Einleitung*
- 2. Rechtliche Grundlagen der ZZR*
- 3. Funktionsweise und Berechnungsverfahren der ZZR*
- 4. Bilanzieller Charakter der ZZR*
- 5. Finanzwirtschaftliche Implikationen der ZZR*
- 6. Konsequenzen der ZZR*
- 7. Fazit und Ausblick*

## *Literaturverzeichnis*

---

\* Vortrag gehalten am 16. Juni 2014, aktualisiert auf den Stand von Februar 2016.

\*\* Michael Kurtenbach (52) ist seit 2003 Mitglied der Vorstände der Gothaer Versicherungen. Er trägt die Verantwortung für die Personenversicherer des Konzerns und ist in dieser Funktion Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung AG und der Gothaer Krankenversicherung AG. Michael Kurtenbach studierte nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann Wirtschaftswissenschaften an der Fernuniversität Hagen und an der Universität zu Köln, u. a. mit dem Schwerpunkt Versicherungsbetriebslehre. Nach einem Auslandsaufenthalt bei der Groupe Victoire in Paris war er in verschiedenen Funktionen innerhalb der Colonia-Nordstern-Gruppe tätig. 1999 wechselte er zum Gothaer-Konzern, wo er bis Ende 2002 in direkter Anbindung an den Vorstandsvorsitzenden für strategische Beteiligungen/Konzernentwicklung und das Konzerncontrolling verantwortlich war.

# 1. Einleitung

Die Lebensversicherer befinden sich seit einiger Zeit in einem schwierigen Marktumfeld und müssen sich großen Herausforderungen stellen. Neben dem anhaltenden Niedrigzinsumfeld führen neue gesetzliche Anforderungen, wie beispielsweise Solvency II oder das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG), zu erheblichen Umsetzungsaufwänden in den Versicherungsunternehmen und wirken sich belastend auf die Gewinnsituation und das Geschäftsmodell aus.



Abb. 1: Entwicklung Bundesanleihen mit einer Restlaufzeit von 10 Jahren (Rendite in %).<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Vgl. Bundesbank (Hrsg.) (2016): Zeitreihe BBK01.WT1010: Rendite der jeweils jüngsten Bundesanleihe mit einer vereinbarten Laufzeit von 10 Jahren, URL: [http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen\\_Datenbank-en/Makrooekonomische\\_Zeitreihen/its\\_details\\_value\\_node.html?tsld=BBK01.WT1010&listId=www\\_s140\\_it02f](http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbank-en/Makrooekonomische_Zeitreihen/its_details_value_node.html?tsld=BBK01.WT1010&listId=www_s140_it02f), Abruf: 04.04.2016.

Insbesondere hat sich aber die Situation an den Kapitalmärkten seit 2014 weiter zugespitzt. Lag die Verzinsung 10-jähriger Bundesanleihen Ende 2013 noch bei 1,94 %, so betrug diese Ende 2014 nur noch 0,54 %. Seit dem Tiefststand im April 2015 bei nahezu Null ist das Zinsniveau zum Ende des Jahres 2015 zwar wieder angestiegen, liegt aber immer noch deutlich unter der 1 %-Marke und damit weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau.

Anders als bei Schaden-Unfallversicherern kommt dem Kapitalanlageergebnis bei Lebensversicherern sowohl unter Wettbewerbsaspekten als auch hinsichtlich der Bedeutung für das Rohergebnis traditionell eine sehr wichtige Rolle zu. Die infolge des Niedrigzinsumfelds sinkende Ertragskraft der Kapitalanlagen macht es für die Lebensversicherer zunehmend schwerer, ein Nettoverzinsungsniveau zu erzielen, welches für die Bedienung der hohen Garantien im Bestand ausreicht.

Auch wenn die Versicherungswirtschaft in 2015 aufgrund ihrer langfristig ausgerichteten Kapitalanlagestrategie voraussichtlich erneut eine Nettoverzinsung oberhalb des Garantiezinsniveaus erwirtschaften konnte, nimmt das Vertrauen der Konsumenten in kapitalgedeckte Vorsorgesysteme im siebten Jahr der Finanz- und Wirtschaftskrise weiter ab. Fast täglich wird in den Medien über die Zukunft der Lebensversicherung diskutiert, was zu erheblicher Verunsicherung und Vertrauensverlusten sowohl bei Endkunden als auch Vermittlern führt.

Folglich hat sich die Herausforderung, einen Lebensversicherer erfolgreich durch die Niedrigzinsphase zu steuern, zu einer sehr anspruchsvollen Management-Aufgabe entwickelt. Die Komplexität dieser Aufgabe ist durch die gesetzlich verankerte Verpflichtung zur Bildung einer Zinszusatzreserve (ZZR) noch deutlich angestiegen. Aufgrund des kontinuierlich und stark sinkenden Referenzzinses erreichen die Belastungen aus der Dotierung der ZZR bei anhaltend niedrigen Zinsen ein Ausmaß, das bei vielen verantwortlichen Managern Sorgenfalten produziert. Das alles ist Grund genug, sich mit diesem Instrument einmal tiefergehend auseinanderzusetzen.

## 2. Rechtliche Grundlagen der ZZR

Seit dem Geschäftsjahr 2011 unterliegen deutsche Lebensversicherer der Verpflichtung, Nachreservierungen für Verträge mit einem Rechnungszins oberhalb eines bestimmten vorgegebenen Referenzzinses vorzunehmen. Diese Regelung gilt für alle Neuzugänge ab Juli 1994 (dereguliertes Geschäft). Diese zinsbedingt notwendige Stärkung der Deckungsrückstellung wird als ZZR bezeichnet. Die ZZR soll auf lange Sicht die Lücke zwischen zugesagten Garantieverzinsungen und tatsächlich erzielbaren Zinsen schließen und insgesamt notwendige Sicherheitsmargen wiederherstellen. Die entsprechenden rechtlichen Grundlagen finden sich im Handelsgesetzbuch (HGB) und in der Deckungsrückstellungsverordnung (DeckRV).

Gemäß § 341 f. II HGB müssen im Rahmen der Bildung der Deckungsrückstellung auch diejenigen Zinssatzverpflichtungen gegenüber den Versicherten berücksichtigt werden, die mit den derzeitigen oder zu erwartenden Erträgen der Vermögensanlage des Versicherungsunternehmens nicht mehr gedeckt werden können. Diese Fallkonstellation liegt nunmehr vor, da die zu erwartenden Kapitalanlageerträge nicht ausreichen, um die Zinssatzverpflichtungen bestimmter Tarifgenerationen zu bedecken.

Die Art der Berücksichtigung (das „Wie?“) wird durch die DeckRV konkretisiert. Gemäß § 5 III DeckRV a.F. wurde bis einschließlich des Bilanzjahres 2013 zur Berechnung der zu erwartenden Erträge des Unternehmens der Zehnjahresdurchschnitt von Umlaufrenditen der Anleihen der öffentlichen Hand (mit entsprechendem AAA-Rating von Fitch) zugrunde gelegt.

Mit Einführung des LVRG wurde die Berechnungsgrundlage zur Ermittlung des Referenzzinses geändert. Seit dem Bilanzjahr 2014 wird der Referenzzins durch den Zehnjahresdurchschnitt der Monatsendstände von – auf zwei Nachkommastellen aufgerundeten – Null-Kupon-Euro-Zinsswapsätzen mit einer Laufzeit von zehn Jahren bestimmt, die von der Deutschen Bundesbank veröffentlicht

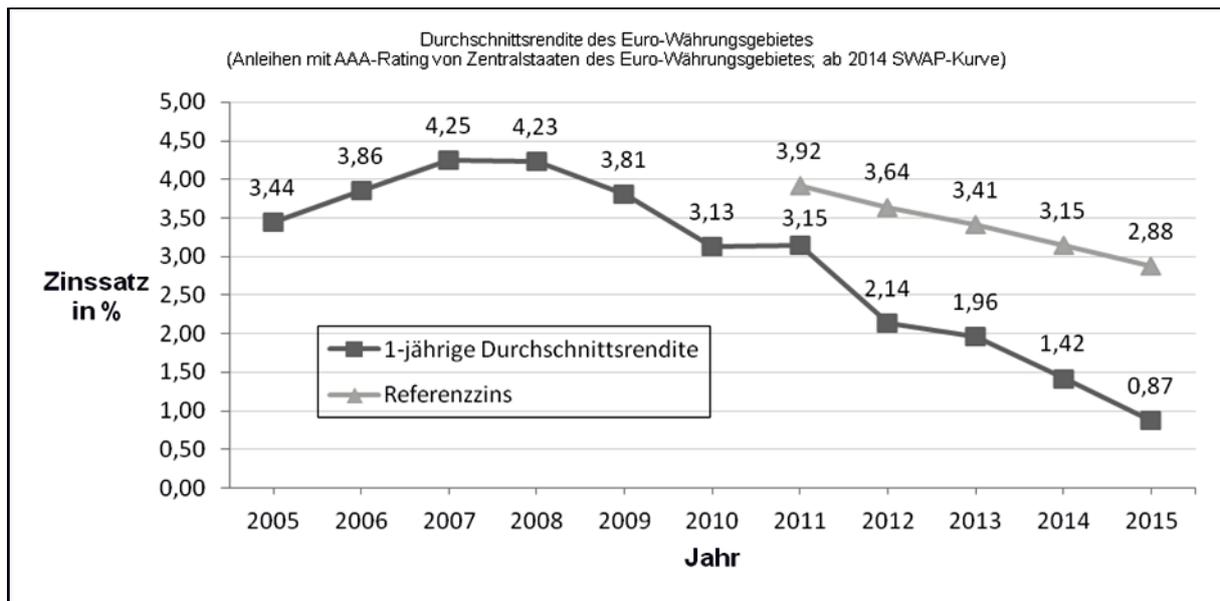


Abb. 2: Entwicklung des Referenzzinses im Vergleich zum entsprechenden Jahresmittelwert des verwendeten Basiszinssatzes.

werden. Diese Änderung wurde als erforderlich angesehen, da bei der Ermittlung des Referenzzinses nach der bis dato geltenden Methodik zum einen eine Abhängigkeit der zur Berechnung herangezogenen Renditen vom Rating der Ratingagentur Fitch bestand und zum anderen befürchtet wurde, dass die Anzahl der AAA gerateten Staaten in der Euro-Währungszone weiter abnehmen wird. Für die Jahre 2005 bis 2013 gilt weiterhin die vor Einführung des LVRG vorgeschriebene Berechnungsgrundlage.

### 3. Funktionsweise und Berechnungsverfahren der ZZR

Die Ermittlung des Referenzzinssatzes erfolgt nach folgendem stufigen Vorgehensmodell: Ausgehend von den 10-jährigen Null-Kupon-Euro-Zinsswapsätzen wird aus den jeweiligen Monatsendwerten der Jahresmittelwert berechnet (für das jeweils aktuelle Berechnungsjahr ist nur der Mittelwert der ersten neun Monate anzusetzen). Sodann wird aus den einzelnen Jahresmittelwerten

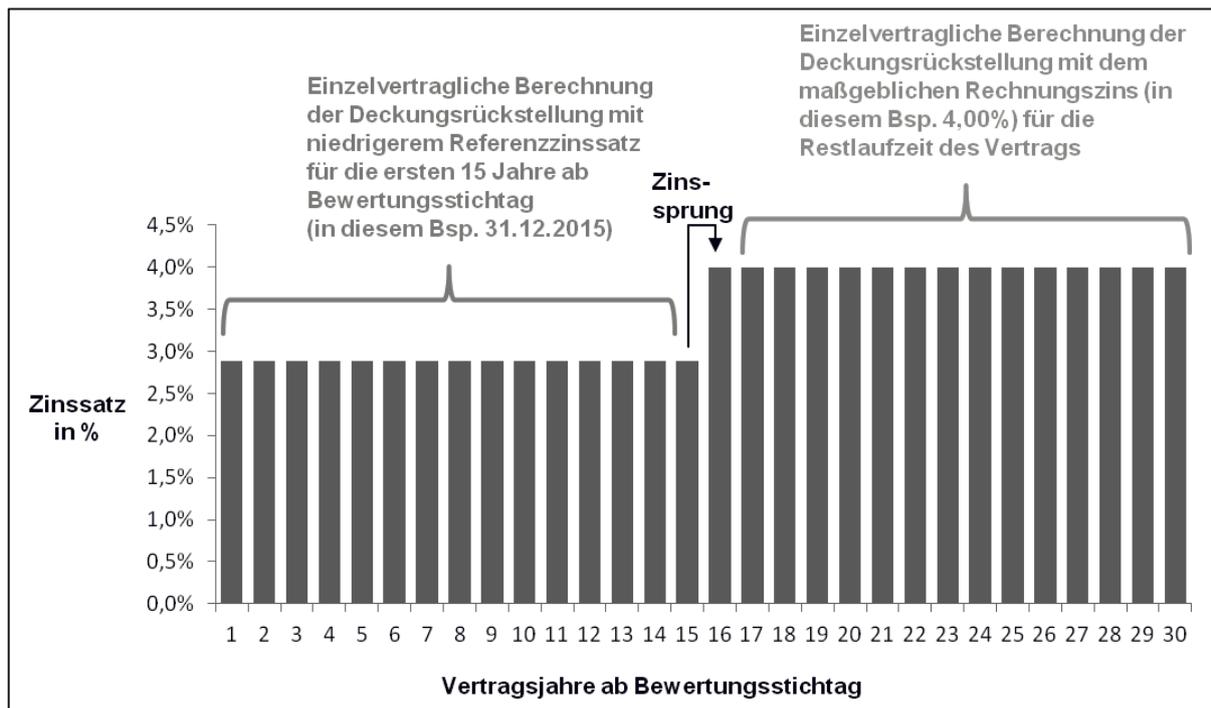


Abb. 3: Beispielhafte Darstellung zur Herangehensweise der Berechnung der Deckungsrückstellung zum Bilanzstichtag 31.12.2015 für einen Vertrag mit einem Garantiezins von 4,00 % und einer Restlaufzeit von 30 Jahren.<sup>2</sup>

das arithmetische Mittel über einen Referenzzeitraum von zehn Jahren ermittelt. Das Ergebnis bildet den Referenzzins.

Ist der Referenzzins kleiner als der tarifbezogene Rechnungszins (z. B. 4,0 %, 3,5 %, 3,25 % usw.), so wird die Deckungsrückstellung einzelvertraglich für die nächsten fünfzehn Jahre mit dem niedrigeren Referenzzins neu berechnet. Anders ausgedrückt ist die ZZR für alle Tarifgenerationen mit Rechnungszinssätzen oberhalb des Referenzzinssatzes zu stellen. Das Volumen an ZZR ergibt sich als Differenz zwischen der mit dem niedrigeren Referenzzinssatz neu berechneten Deckungsrückstellung und der „normalen“ Bilanz-Deckungsrückstellung.

Durch die Begrenzung des Projektionszeitraums auf fünfzehn Jahre kommt es durch die Rückkehr zum vertraglich garantierten Rechnungszins zu einem Zinssprung, wie das nachfolgende Schaubild veranschaulicht.

<sup>2</sup> In Anlehnung an: Heistermann, B. (2015): Überlegungen zur Berechnung von Zinszusatzreserve und Sicherungsbedarf, Köln.

## 4. Bilanzieller Charakter der ZZR

Im Kontext der historisch niedrigen Kapitalmarktzinsen stellen hohe Garantie-Zinsverpflichtungen ein erhebliches bilanzielles Risiko dar. Das von den Lebensversicherern bei Abschluss der Versicherungsverträge eingegangene Zins(garantie)risiko ist für die Beurteilung der Angemessenheit der Deckungsrückstellung von besonderer Bedeutung. Denn aus der anhaltenden Niedrigzinsphase resultiert eine zunehmende Verringerung der im Rechnungszins enthaltenen Sicherheitsmargen.

Dabei dient die ZZR wie beschrieben der Reserveverstärkung bzw. Nachreservierung von bestimmten Tarifgenerationen, um ein – per Verordnung festgelegtes – Sicherheitsniveau sicherzustellen.

Die ZZR wird zu jedem Bilanzstichtag neu ermittelt und ist integraler Bestandteil der Deckungsrückstellungen. Daher wird die ZZR in der Bilanz im Posten „Deckungsrückstellung“ ausgewiesen. Somit handelt es sich bei der ZZR keineswegs um einen gesonderten Bilanzposten, vielmehr ist diese vollständig in der Deckungsrückstellung integriert und stellt daher eine rein kalkulatorische Größe dar.

Auch wenn die ZZR formal eine Deckungsrückstellung ist, kommt sie vom bilanziellen Charakter her einer Drohverlustrückstellung (in künftigen Geschäftsjahren mit einiger Wahrscheinlichkeit drohender Verlust) oder aber einer Schwankungsrückstellung (Risikoausgleich in der Zeit → Ausgleich eines Überschadens (Jahresmehrbedarf) bzw. eines Unterschadens (Jahresminderbedarf)) in einem Geschäftsjahr nahe. Die Risikoausgleichsfunktion in der Zeit ergibt sich auch aus der Tatsache, dass die ZZR bei steigendem Referenzzins wieder erfolgswirksam aufzulösen ist. In dieser Interpretation lässt sich, zumindest bezogen auf die Rechnungslegung nach IFRS, der Eigenkapitalcharakter der ZZR argumentieren.

## 5. Finanzwirtschaftliche Implikationen der ZZR

Als Folge des anhaltenden Niedrigzinsumfelds wurde seit Mitte 2000 (also innerhalb von fünfzehn Jahren) der Garantiezins in der Lebensversicherung stufenweise von 4,00 % auf aktuell 1,25 % abgesenkt, wie nachfolgendes Schaubild verdeutlicht.

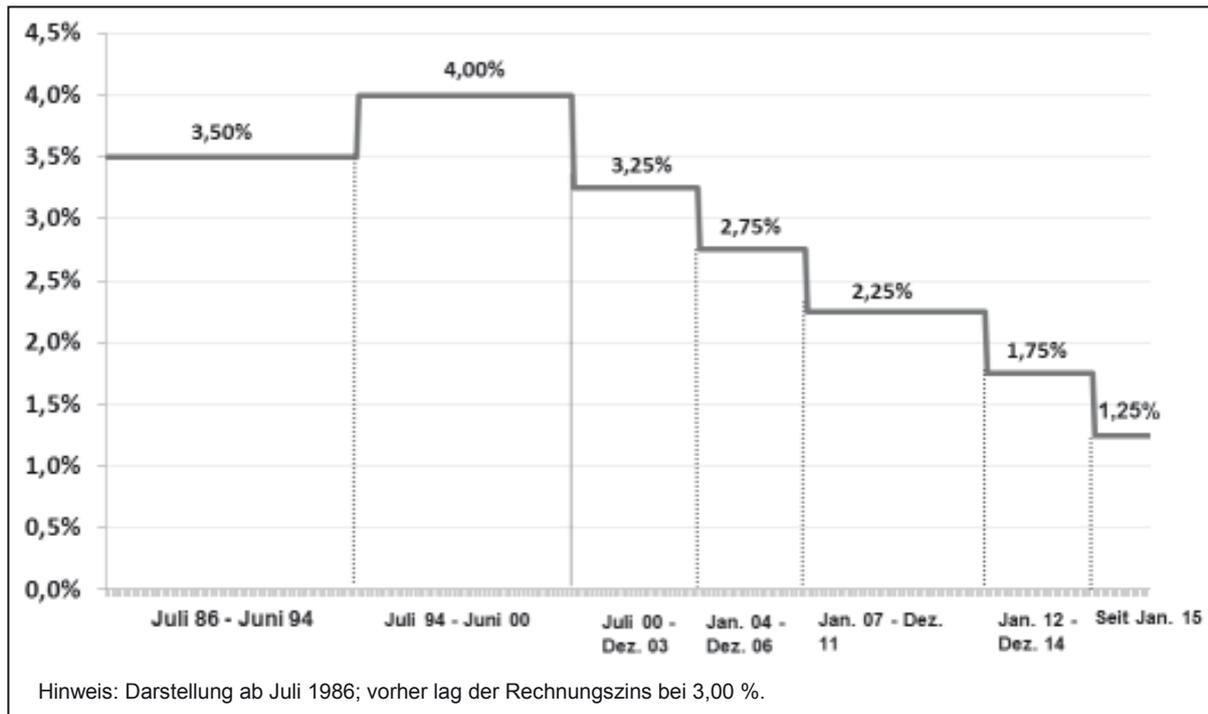


Abb. 4: Entwicklung des Garantiezinses in den letzten 30 Jahren.

Aufgrund des durchaus langen Zeitraums, in dem die einzelnen Tarifgenerationen im Verkauf waren, enthalten die Bestände der Lebensversicherer nach wie vor noch viele Verträge mit hohen Garantiezinsen. Insbesondere die Tarifgenerationen mit einem Garantiezins von 4,00 % und 3,50 % haben branchenweit einen hohen prozentualen Anteil an den Deckungsrückstellungen. In 2015 lag der durchschnittliche Garantiezins im Bestand der deutschen Lebensversicherer laut einer Studie von Assekurata branchenweit

immer noch bei 2,97 % (vor ZZR) bzw. 2,59 % (nach ZZR)<sup>3</sup>. Insbesondere auf die Tarifgeneration mit 4 % Garantiezins entfällt immerhin noch etwa ein Fünftel der Deckungsrückstellung der deutschen Lebensversicherer.

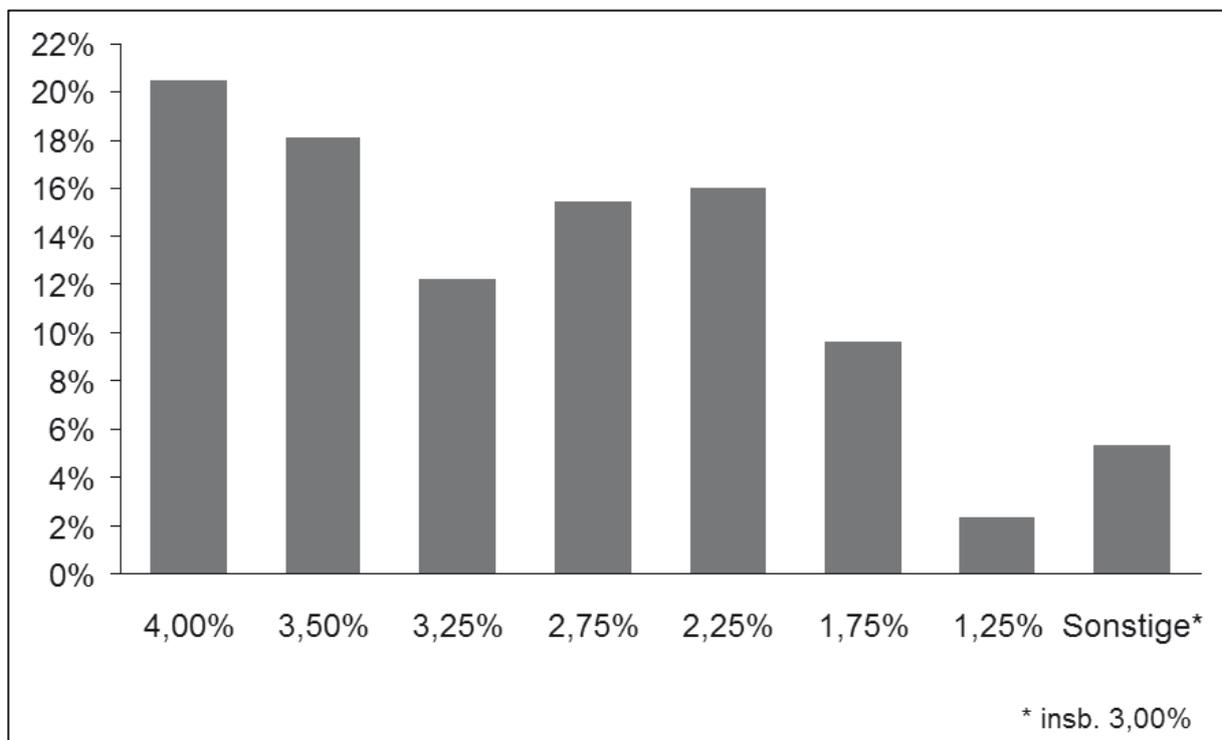


Abb. 5: Prozentuale Zusammensetzung der Deckungsrückstellungen der Branche nach Tarifgenerationen zum Stand 31.12.2015.<sup>4</sup>

Die durchschnittliche Garantieverzinsung im Bestand wird sich aufgrund der ausschließlichen Wirkungen stark abgesenkter Garantiezinsen im Neugeschäft nur langsam reduzieren. Folglich stellt eine Absenkung des Garantiezinses für das Neugeschäft nicht die alleinige Lösung im Umgang mit den Herausforderungen des Niedrigzinsumfelds dar. Die ZZR entfaltet in diesem Kontext eine weitaus größere Entlastungswirkung, da die ZZR-induzierte Nachreservierung der Deckungsrückstellung die durchschnittliche Garantieverpflichtung der Lebensversicherer reduziert.

<sup>3</sup> Vgl. Assekurata (Hrsg.) (2016): Überschussstudie 2016. Die klassische Lebensversicherung zwischen Tradition und Moderne, Köln.

<sup>4</sup> Vgl. ebenda.