

Sonderdruck aus

Versicherungs *wirtschaft*

61. Jahrgang
Heft 4
15. Februar 2006

Dr. Igor Radović, Declan Bolger und Mark Burke

Das Unitised-With-Profits-Prinzip

Funktionsweise und Eignung für den deutschen Markt

Sonderdruck, überreicht mit freundlicher Empfehlung von: Canada Life Assurance Europe Limited, Niederlassung für Deutschland
Höninger Weg 153a, 50969 Köln; Postanschrift: Postfach 1763, 63237 Neu-Isenburg
Tel. 0180-30 77 77-0; Fax 0180-30 77 77-1 (9 Cent pro Minute aus dem deutschen Festnetz);
maklerservice@canadalife.de • www.canadalife.de

Das Unitised-With-Profits-Prinzip

Funktionsweise und Eignung für den deutschen Markt

Igor Radović, Declan Bolger und Mark Burke, alle Köln

Seit der Öffnung der europäischen Lebensversicherungsmärkte bieten verschiedene ausländische Anbieter so genannte With-Profits- und Unitised-With-Profits-Produkte (UWP-Produkte) auf dem deutschen Markt an – Produktarten, die in englischsprachigen Ländern, vor allem in Großbritannien und Irland, als Pendant zur klassischen, überschussberechtigten Lebensversicherung¹ deutscher Art gelten. In den letzten zehn Jahren konnten vor allem vier Gesellschaften nennenswertes Neugeschäft in diesem Segment verzeichnen: Clerical Medical, Standard Life, Canada Life und Royal London. Gerade heute erfreuen sich ihre oft fälschlicherweise als „britische Policen“ bezeichneten Rentenprodukte² zunehmender Beliebtheit.

With-Profits- und Unitised-With-Profits-Produkte sind insbesondere auf die Bedürfnisse sicherheitsorientierter Anleger zugeschnit-

ten. Verschiedene der Mindestverzinsung ähnliche Garantieelemente bilden einen wichtigen Bestandteil der Produktstruktur. Dennoch unterscheiden sich die Policen der Anbieter aus dem englischen Sprachraum von den allgemein bekannten deutschen, überschussberechtigten Versicherungsprodukten mit Mindestrechnungszins in wesentlichen Punkten. Auch zwischen With-Profits und Unitised-With-Profits existieren erhebliche Unterschiede.

Welche Gesetzmäßigkeiten dem Unitised-With-Profits-Prinzip zugrunde liegen und wie die Policen der Assekuranzen aus dem englischen Sprachraum in die deutsche Angebotslandschaft der Altersvorsorge- und Sparprodukte eingeordnet werden können, wird häufig diskutiert. Am Beispiel der in Irland angebotenen Unitised-With-Profits lassen sich beide Fragestellungen einfach beantworten.

Beispiel 1 In einem UWP-Fonds werden die geglätteten und die tatsächlichen Anteilspreise buchhalterisch getrennt geführt. Die geglättete Wertentwicklung wird einmal im Jahr im Voraus deklariert. Die tatsächliche Wertentwicklung spiegelt den Marktpreis der dem Fonds zugrunde liegenden Kapitalanlagen wider.

	Wertentwicklung in %		Anteilspreis	
	Geglättet	Tatsächlich	Geglättet	Tatsächlich
Start			1,000	1,000
1	6,0	23,0	1,060	1,230
2	6,0	-17,0	1,124	1,021
3	5,0	-11,0	1,180	0,909
4	4,0	15,0	1,227	1,045
5	5,0	37,0	1,288	1,432
6	8,0	7,0	1,391	1,532
7	8,0	-5,0	1,503	1,455
8	7,5	11,0	1,615	1,615
9	6,0	5,0	1,712	1,696
10	6,0	-2,0	1,815	1,662
11	5,0	4,0	1,906	1,729
12	5,0	17,0	2,001	2,022

Beide Anteilsarten werden verwendet, um den geglätteten und den tatsächlichen Wert des Anteilguthabens festzulegen. Der folgenden Tabelle liegt vereinfacht die Annahme einer jährlichen Anlage von 1 000 Euro zugrunde. Der Beitrag wird jeweils zum Jahresbeginn eingezahlt. Zu diesem Zeitpunkt werden neue Anteile gekauft. Eine Bewertung erfolgt am Ende des jeweiligen Jahrs.

Jahr	Beitrag	Geglättetes Anteilguthaben		Tatsächliches Anteilguthaben	
		Anteile	Wert am Jahresende	Anteile	Wert am Jahresende
1	1 000	1 000,00	1 060,00	1 000,00	1 230,00
2	1 000	1 943,40	2 183,60	1 813,01	1 850,90
3	1 000	2 833,39	3 342,78	2 792,54	2 537,30
4	1 000	3 681,01	4 516,49	3 893,13	4 067,90
5	1 000	4 496,02	5 792,32	4 850,17	6 943,02
6	1 000	5 272,23	7 335,70	5 548,73	8 499,03
7	1 000	5 990,94	9 002,56	6 201,60	9 024,08
8	1 000	6 656,41	10 752,75	6 888,83	11 126,73
9	1 000	7 275,45	12 457,91	7 507,95	12 733,06
10	1 000	7 859,45	14 265,39	8 097,60	13 458,40
11	1 000	8 410,40	16 028,66	8 699,27	15 036,74
12	1 000	8 935,11	17 880,09	9 277,81	18 762,98

Die Historie

Während traditionelle With-Profits-Produkte seit mehr als 200 Jahren in Großbritannien angeboten werden, liegt die Einführung von Unitised-With-Profits Produkten auf dem britischen Markt erst rund 30 Jahre zurück. Aufgrund ihrer transparenteren und leichter nachvollziehbaren Tarifstruktur wurden die UWP-Produkte als Weiterentwicklung der With-Profits begrüßt und erfreuten sich schnell zunehmender Beliebtheit – nicht nur auf dem heimischen, sondern auch auf dem irischen Versicherungsmarkt. Das wichtigste Unterscheidungsmerkmal der UWP-Produkte ist die Berechnung „in Anteilen“ („Unitised“), wodurch eine individuelle Produktkalkulation ähnlich der von fondsgebundenen Produkten ermöglicht wird.

Demgegenüber sind die englischen With-Profits traditioneller ausgerichtet: Sie arbeiten mit einer garantierten Summe bei Ablauf und einem zusätzlichen Schlussbonus (in Prozent der Summe). Es erfolgt keine anteilsbezogene Berechnung; die tatsächlichen Werte werden nicht für einzelne Verträge geführt. Vielmehr wird eine pauschale Berechnung entweder für den Gesamtbestand oder für einzelne Modellverträge angewendet. Der Schlussbonus machte in der Vergangenheit oftmals einen erheblichen Anteil der ausbezahlten Leistung aus, was insbesondere vor dem Hintergrund des schwierigen Börsenumfelds bei vielen Anbietern in Großbritannien in den letzten Jahren zu einer deutlichen Kürzung dieser Vertragskomponente führte.

Die Entwicklung des irischen Versicherungsmarkts, dessen Angebot sich überwiegend aus den moderneren UWP-Produkten zusammensetzte, verlief weitgehend ruhiger. UWP-Produkte verbinden Elemente von Garantie- und fondsgebundenen Produkten und sind auf den langfristigen Kapitalaufbau ausgerichtet. Üblicherweise werden Mindestlaufzeiten von zehn oder zwölf Jahren vereinbart. Die Kapitalanlage erfolgt in einen speziell für UWP-Produkte aufgelegten Fonds³, der grundsätzlich stark in Aktien investiert ist. Dieser Fonds wird von anderen Vermögen der Versicherungsgesellschaft getrennt geführt und professionell durch eine Kapitalanlagegesellschaft nach Vorgaben des Versicherungsunternehmens aktiv gemanagt. Der Fonds wird nach irischen Vorschriften besonders geschützt, ähnlich dem deutschen Sondervermögen.

Der Kunde nimmt an Kapitalanlagegewinnen (und -verlusten) des UWP-Fonds indirekt – im Rahmen eines Glättungsverfahrens⁴ – und direkt durch einen Schlussbonus bzw. eine Wertangleichung teil. Die innerhalb des UWP-Fonds erwirtschafteten Gewinne werden über die Laufzeit verteilt, wobei ein transparenter

Verteilungsschlüssel angewendet wird. In Zeiten mit positiven Kapitalanlageergebnissen des UWP-Fonds werden diese nicht gänzlich in Form eines im Voraus deklarierten Jahresbonus an die Kunden weitergegeben, sondern als Reserven genutzt, um in Zeiten mit schlechteren Kapitalanlageergebnissen einen geeigneten Bonus gewähren zu können. Darüber hinaus partizipiert der Kunde ebenfalls an sonstigen Gewinnen und Verlusten des UWP-Produkts, z.B. in Form von Risiko- oder Glättungsgewinnen (siehe Beispiele). Zu gewissen Zeitpunkten werden die Mindestwerte des Anteilguthabens garantiert. Das jeweilige Versicherungsunternehmen legt die Höhe des Jahresbonus, die Berechnung des Schlussbonus, die Art der Anwendung der Wertangleichung sowie die Änderungen bei den Anlageklassen fest.

Gesellschaften, die sowohl fondsgebundene Produkte als auch UWP-Policen anbieten, beobachten, dass sich in Zeiten steigender Börsenkurse die Versicherungsnehmer eher den klassischen Fondspolicen zuwenden, während bei fallender Wertentwicklung vor allem im Segment der UWP-Produkte eine verstärkte Nachfrage verzeichnet wird. Grund ist die Tatsache, dass bei Letzteren die verschiedenen Kapitalanlageergebnisse über die gesamte Laufzeit verteilt und um Kursschwankungen bereinigt oder „geglättet“ werden können. Auch die gewährten Garantien stellen in Zeiten von Börsenschwankungen aus Kundensicht ein weiteres Argument für UWP-Produkte dar. Im Vergleich der Anlageergebnisse wird ein fondsgebundenes Produkt mit der gleichen Aufteilung der Anlageklassen wie in einem UWP-Fonds über die Laufzeit gesehen gleiche Resultate erzielen.⁵

Der Unitised-With-Profits-Fonds

Wie der Begriff „Unitised“ kenntlich macht, ist die UWP-Police eine anteilbezogene Produktform: Nach Abzug der Kosten wird der geleistete Beitrag in einen Fonds investiert. Ein UWP-Fonds investiert üblicherweise in die gleichen Anlageklassen wie etwa der Deckungsstock einer deutschen Lebensversicherung, d.h. in Geldmarkt- und Rentenpapiere, Aktien und Immobilien. Allerdings unterliegt die Gewichtung der Anlageklassen – anders als in Deutschland – keinen Beschränkungen. Eine deutsche Lebensversicherung mit Garantieverzinsung kann nach § 54 VAG maximal zu 35 Prozent (Buchwert) in Aktien investieren, in der Realität sind es derzeit im Schnitt rund 10 Prozent. Das begrenzte Aktieninvestment bei deutschen kapitalbildenden Produkten lässt sich vor allem auf umfangreiche Garantieverprechen und die garantierten Rückkaufswerte zurückführen.

Da sich die Garantien bei UWP-Produkten auf den Zeitraum vor und zum Rentenbeginn beschränken, ist bei diesen die Kapitalanlage

freier. Theoretisch können bis zu 100 Prozent der Kundengelder in Aktien investiert werden, sofern es die Finanzstärke des Unternehmens erlaubt.⁶ In der Realität ist die Struktur der Kapitalanlagen abhängig von der Art des Geschäfts: Eine Gesellschaft, die hauptsächlich Einmalbeiträge mit kurzen Laufzeiten zeichnet, wird eher dazu neigen, Rentenpapiere zu wählen, um die gegebenen Garantien bei Ablauf durch den UWP-Fonds decken zu können. Setzt sich hingegen das Neugeschäft überwiegend aus

langfristigen Verträgen mit laufender Beitragszahlung zusammen wird in der Regel ein hohes Aktieninvestment bevorzugt, wie dies bei UWP-Produkten in Deutschland der Fall ist.

Der UWP-Fonds wird vom allgemeinen Deckungsstock der Gesellschaft wie auch von anderen Vermögen strikt getrennt. Sämtliche Gewinne (und Verluste), die im Rahmen des Fonds erwirtschaftet werden, kommen ausschließlich den betreffenden Versicherungsnehmern zugute. Eine Quersubventionierung

Beispiel 2 Das Zusammenspiel zwischen dem tatsächlichen und dem geglätteten Wert des Anteilguthabens wird besonders am Beispiel der Teilkündigung ersichtlich. Dabei lassen sich insgesamt vier Fälle unterscheiden, die jeweils davon abhängen, ob die Garantievoraussetzungen erfüllt sind oder nicht bzw. ob der tatsächliche Wert höher oder niedriger als der geglättete Wert des Anteilguthabens ist. Bei der Berechnung ist das Verhältnis zwischen dem tatsächlichen und dem geglätteten Wert maßgeblich, das vor und nach dem Teilkündigung identisch sein soll.

Fall 1: Es wird ein Schlussbonus fällig.

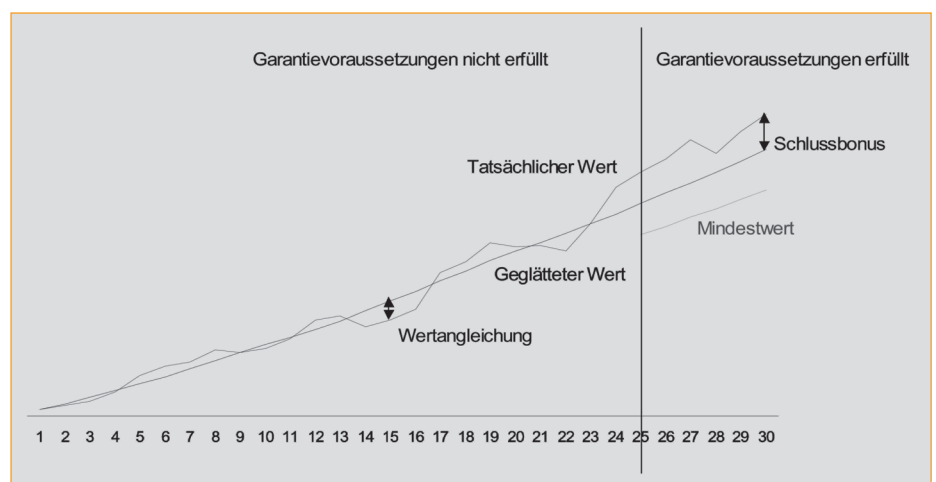
Fall 2: Es entstehen Glättungsverluste, die von den verbleibenden Versicherungsnehmern zu tragen sind.

Fall 3: Es entstehen Glättungsgewinne, die den verbleibenden Versicherungsnehmern gutgeschrieben werden.

Fall 4: Es wird eine Wertangleichung vorgenommen.

	1	2	3	4
	Garantievoraussetzungen erfüllt		Garantievoraussetzungen nicht erfüllt	
	Tatsächliches AG > Geglättetes AG	Tatsächliches AG < Geglättetes AG	Tatsächliches AG > Geglättetes AG	Tatsächliches AG < Geglättetes AG
Vor Entnahme:				
Tatsächliches AG	12 000	8 000	12 000	8 000
Geglättetes AG	10 000	10 000	10 000	10 000
Geglättetes AG zu tatsächl. AG	83,33%	125%	83,33%	125%
Teilkündigung:				
Teilkündigung	5 000	5 000	5 000	5 000
Entnahme aus tats. AG	5 000	4 000	5 000	5 000
Entnahme aus gegl. AG	4 166,67	5 000	4 166,67	6 250
Differenz tats. zu gegl. AG	833,33	-1 000	833,33	-1 250
Effekt:	Anteiliger Schlussbonus	Differenz von verbleibenden VN zu tragen	Differenz wird auf die verbleibenden VN verteilt	Wertangleichung
Nach Entnahme:				
Tatsächliches AG	7 000	4 000	7 000	3 000
Geglättetes AG	5 833,33	5 000,00	5 833,33	3 750,00
Geglättetes AG zu tatsächl. AG	83,33%	125%	83,33%	125%

AG = Anteilguthaben



Wertentwicklung einer britischen Police

der Kapitalanlageergebnisse ist somit nicht möglich.

Sowohl beim Anteilskauf als auch beim Anteilsverkauf lassen sich buchhalterisch zwei Arten von Anteilen voneinander abgrenzen (siehe Beispiel 1). Zum einen werden die tatsächlichen Anteile erfasst, die mit dem tatsächlichen Anteilspreis multipliziert den tatsächlichen Wert des Vertrags ergeben. Der tatsächliche Preis ist dabei der Anteilspreis, der – wie bei jedem Fonds – täglich auf der Basis des Inventarwerts bestimmt wird und der den für Aktien und Rentenpapieren üblichen Schwankungen unterliegt. Aber auch sogenannte geglättete Anteile, geglättete Anteilspreise und ein geglätteter Vertragswert werden im Rahmen des UWP-Prinzips bei jeder Transaktion ermittelt. Der geglättete Preis ergibt sich durch die tägliche Anwendung des einmal pro Jahr deklarierten Bonus, der oftmals auch als geglätteter Wertzuwachs bezeichnet wird.

Durch die buchhalterische Berechnung der individuellen geglätteten und tatsächlichen Anteile kann transparent berechnet werden, welchen Beitrag jeder einzelne Vertrag zum Anlageergebnis geleistet hat. Das Zusammenspiel zwischen geglätteten und tatsächlichen Werten bildet den Kern des UWP-Prinzips.

Bonussätze

Im Rahmen der UWP-Produkte lassen sich grundsätzlich zwei Arten von Bonussätzen unterscheiden – der jährliche Bonus und der Schlussbonus⁷. Der jährliche Bonus wird – ähnlich wie die deutsche Überschussbeteiligung – einmal pro Jahr für die folgenden zwölf Monate deklariert. Er bestimmt die Entwicklung des geglätteten Anteilspreises maßgeblich, denn der geglättete Anteilspreis steigt innerhalb des Jahres um genau den deklarierten Betrag an.⁸ Einmal festgelegt kann sich der jährliche Bonus nicht mehr ändern. Die meisten Unternehmen haben sich die Auflage gesetzt, dass der jährliche Bonus nicht negativ werden kann, wodurch eine Absenkung des geglätteten Anteilspreises verhindert wird.

Die Höhe des jährlichen Bonus kann von unterschiedlichen Faktoren abhängig gemacht werden, z.B. von

- der Struktur der Kapitalanlagen (u.a. Höhe des Aktieninvestments)
- den langfristig erwarteten Erträgen aus unterschiedlichen Anlageklassen
- der Struktur des Bestands (hinsichtlich Laufzeiten, Beitragszahlungsarten, Garantien und Fälligkeit)
- den in der Vergangenheit erzielten Renditen
- den Kosten für die Kapitalanlage (üblicherweise wird der jährliche Bonus nach Abzug der Kosten für die Fondsverwaltung deklariert).

Der Schlussbonus stellt eine abschließende Beteiligung an den tatsächlich realisierten Renditen dar. Im Wesentlichen soll hiermit jener Teil an den Gewinnen des UWP-Fonds an die Versicherten weitergegeben werden, der noch nicht bereits im – vorsichtig kalkulierten – jährlichen Bonus enthalten war. In Großbritannien wurde die faire Berechnung des Schlussbonus aufgrund der schwer einsichtigen Kalkulation in der Vergangenheit häufig diskutiert. Die Kritikpunkte ähneln in vielerlei Hinsicht der Debatte, die in jüngster Zeit in Deutschland durch die neuesten höchstrichterlichen Entscheidungen angestoßen wurde.

Mittlerweile ist die transparente Kalkulation eine Standardanforderung an UWP-Produkte. Ziel ist es, jeden Versicherten möglichst genau in dem Maße an den Gewinnen zu beteiligen, die seinen Beiträgen zugrunde liegen. Sofern individuelle Werte für den tatsächlichen und den geglätteten Wert des Anteilguthabens im Verwaltungssystem vorliegen, kann der Schlussbonus als die positive Differenz zwischen dem tatsächlichen und dem geglätteten Wert definiert werden. Alternativ kann der Schlussbonus, ähnlich dem jährlichen Bonus, im Voraus deklariert werden, wobei das Unternehmen sich das Recht vorbehält, einen einmal gegebenen Schlussbonus nachträglich zu ändern.

Auch wenn der Vergleich der UWP-Bonusmethoden zur deutschen Überschussbeteiligung naheliegend erscheint, existieren wesentliche Unterschiede zwischen beiden Systemen. Während deutsche Unternehmen bemüht sind, jedes Jahr mindestens den Rechnungszins zu erwirtschaften und sich dadurch in der Wahl der Anlagesektoren beschränken, kann ein Anbieter von UWP-Produkten auch einen jährlichen Bonus von 0 Prozent wählen, solange bei Erfüllung der Garantievoraussetzungen⁹ der Mindestgarantiewert erreicht wird.

Auch das Verhältnis zwischen dem jährlichen Bonus und dem Schlussbonus ist bei Briten und Deutschen unterschiedlich: Im englischsprachigen Raum war ein Schlussbonus von 20 Prozent des geglätteten Werts in der Vergangenheit keine Seltenheit, in Deutschland haben die Unternehmen in jüngster Vergangenheit begonnen, den Schlussbonus als (insbesondere im Hinblick auf die Solvabilität) effizienten Weg der Überschussbeteiligung zu entdecken.

Garantien

Ebenfalls einen wichtigen Bestandteil der UWP-Produktgestaltung bilden verschiedene Garantieelemente, die einzeln oder in Kombination gewährt werden können. Beispiele sind

- ein niemals sinkender geglätteter Anteilspreis

- ein um einen Mindestprozentsatz steigender geglätteter Anteilspreis
- ein Mindestwert für jeden Rückkaufswert
- ein Mindestwert des Anteilguthabens bei Ablauf
- ein in voller Höhe fälliger Schlussbonus
- keine Wertangleichung (siehe unten).

Auch beim Zeitpunkt, zu dem die jeweiligen Garantien wirksam werden, bestehen je nach Anbieter große Unterschiede. Die gegebenen Garantieverprechen können jederzeit¹⁰ oder nur nach Ablauf greifen. Ebenfalls möglich ist die Gewähr von Garantien in bestimmten Jahren vor dem Vertragsablauf, sofern dies rechtzeitig (in der Regel fünf Jahre im Voraus) angekündigt wurde. Die meisten Tarife unterscheiden zwischen den Zeitpunkten, zu denen die unternehmenseigenen Garantievoraussetzungen erfüllt sind, und solchen, wo dies nicht der Fall ist.

Grundsätzlich stellen Garantien innerhalb eines Lebensversicherungsprodukts ein beliebtes Sicherheitspolster dar, das allerdings sowohl für die Unternehmen als auch die Versicherten mit Kosten verbunden ist. Eine Besonderheit der UWP-Produkte ist die Möglichkeit, die für Garantien anfallenden Kosten explizit auszuweisen. Die Garantiekosten sollen insbesondere die Fälle abdecken, in denen der garantierte Wert eines Vertrags den tatsächlichen Wert des Anteilguthabens übersteigt. Die Gestaltung dieser Gebühr bei den Versicherten kann z.B. derart erfolgen, dass ein Promillesatz des Anteilguthabens als Garantiegebühr entrichtet wird und die so angesparten Gelder als Reserve für die Deckung dienen. Sollte diese Reserve nicht genügen, sind die Eigenmittel des Unternehmens heranzuziehen.

Die Mindesthöhe der Eigenmittel, die von einer Gesellschaft gehalten werden müssen (Mindestsolvabilität), ist aufsichtsrechtlich geregelt. Die Finanzstärke erweist sich für Versicherungskunden als ein wichtiger Indikator für die Fähigkeit eines Unternehmens, die Garantieverprechen auch unter ungünstigen Bedingungen erfüllen zu können. Vereinfacht beschrieben gilt die Regel: Je höher die Finanzstärke eines Versicherungsunternehmens, umso höher die Fähigkeit dieses Unternehmens, seine Garantieverprechen auch zu erfüllen.

Die Art und die Höhe der in einem UWP-Produkt gewährten Garantien, aber auch die Struktur des im UWP-Fonds investierten Bestands (z.B. die Heterogenität der Bestandsstruktur, die zeitliche Verteilung der Fälligkeit der Garantien), haben Einfluss auf die Wahl und die Gewichtung der Anlageklassen im UWP-Fonds. Bei Bedarf kann das Unternehmen die Zusammensetzung des UWP-Fonds anpassen (z.B. den Aktienanteil reduzieren), um die Finanzierung aller gegebenen Garantieverprechen sicherzustellen.

Glättung

Als Glättung wird grundsätzlich das Zusammenspiel zwischen dem geglätteten und dem tatsächlichen Wert des UWP-Anteilguthabens beschrieben. Das Glättungsverfahren ist in hohem Maße von der Deklaration des jährlichen Bonus abhängig. Um eine gleichmäßige Wertentwicklung des UWP-Vertrags sicherzustellen und die Glättung optimal auszurichten, ist eine gewisse Zeitspanne erforderlich, weshalb die meisten UWP-Produkte eine Mindestvertragslaufzeit vorsehen. Auf diese Weise kann gewährleistet werden, dass sich die tatsächliche Wertentwicklung durch die freie Wahl der Kapitalanlagen voll entfalten kann und gleichzeitig die Glättung diese tatsächliche Wertentwicklung in realistischer Form und ohne größere Schwankungen wiedergibt.

Auch für den Prozess der Glättung fallen Kosten an. So wird beispielsweise im Todesfall üblicherweise der geglättete Wert des Anteilguthabens ausbezahlt, unabhängig davon, ob die Garantievoraussetzungen erfüllt sind oder nicht – selbst wenn der geglättete Wert des Guthabens über dem tatsächlichen Wert liegen sollte. Der Differenzbetrag wird in einem solchen Fall in voller Höhe vom Unternehmen getragen.

Jedes Unternehmen besitzt eigene Definitionen zum angewendeten Glättungsverfahren. Die grundsätzliche Fragestellung lautet, auf welche Art und Weise (wie zeitnah, wie individuell) die realisierten Erträge oder Verluste durch den jährlichen Bonus und den Schlussbonus verteilt werden sollen. Aufgrund der umfangreichen Anforderungen an Transparenz ist in Großbritannien jedes Unternehmen dazu verpflichtet, seinen Kunden die sogenannten Principles and Practices of Financial Management (PPFM) zur Verfügung zu stellen.¹¹ Dennoch bleibt die Glättung aufgrund der hohen Komplexität nach wie vor für viele Versicherungsnehmer schwer nachvollziehbar.

Auch von deutschen Unternehmen wird neuerdings größere Transparenz bezüglich ihrer Überschussbeteiligung und deren Festlegung verlangt. Der bisher praktizierte Weg – bei dem viel mit bestimmten Kennzahlen wie der Nettoverzinsung und der RfB-Quote gearbeitet wurde – beinhaltete wenig konkrete Informationen zur Festlegung der Überschüsse und ließ viele Fragestellungen offen. Auf der Suche nach einem vernünftigen Mittelweg zwischen der britischen und der deutschen Art der Kommunikation gegenüber den Versicherten kann die in den jüngsten Äußerungen des GDV-Vorsitzenden Schreck genannte Selbstverpflichtung der deutschen Unternehmen zu mehr Transparenz und Vergleichbarkeit der Gesamtverzinsung der erste Schritt in die richtige Richtung sein.

Wertangleichung

Neben Garantieelementen und Glättungsverfahren ist auch die Wertangleichung¹² ein für UWP-Policen charakteristisches Produktmerkmal. Als Wertangleichung wird das Recht des Anbieters bezeichnet, bei nicht erfüllten Garantievoraussetzungen im Falle einer Kündigung den tatsächlichen Wert des Anteilguthabens auszubehalten, sofern dieser unter dem geglätteten Wert liegt. In gewissen Fällen, z.B. im Todesfall, wird in der Regel auf die Wertangleichung verzichtet.

Durch die Möglichkeit der Wertangleichung kann sich die Kapitalanlage frei entfalten, es besteht keine Notwendigkeit, die geglätteten Werte zu jedem Zeitpunkt durch tatsächliche Werte zu decken. Als die genaue Differenz zwischen dem geglätteten und dem tatsächlichen Wert des Anteilguthabens (eine Art umgekehrten Schlussbonus) ist sie ein wichtiges Instrument, die Interessen der Versicherten langfristig zu schützen. Wäre der geglättete Wert bei einer Kündigung garantiert, so könnten Rückkäufe zu Zeitpunkten mit niedrigem tatsächlichen Wert auf Kosten der weiterhin Investierenden getätigt werden.

Sofern dies nicht zum Nachteil der anderen Versicherten geschieht, können Unternehmen auch von einer gestaffelten Wertangleichung Gebrauch machen. Im Falle einer Kündigung kurz vor Erfüllung der Garantievoraussetzungen wird bei dieser Variante eine geringere Angleichung vorgenommen als dies zu einem deutlich früheren Zeitpunkt der Fall wäre.

Die fehlende Möglichkeit eines der Wertangleichung ähnlichen Anpassungsmechanismus sowie die besondere Produktstruktur, die jedes Jahr mindestens die Erwirtschaftung eines zugesagten Rechnungszinses erfordert, ist für die Restriktion der Wahl der Anlageklassen in deutschen Produkten mitverantwortlich.

Fazit

Unitised-With-Profit-Produkte kommen insbesondere den Bedürfnissen eher sicherheitsorientierter Versicherungsnehmer entgegen, die langfristig für ihren Ruhestand vorsorgen und an den Renditechancen der Wertpapiermärkte teilhaben möchten, ohne dem Risiko von Kursschwankungen ausgesetzt zu sein. Typisch für diese überwiegend in Irland (aber in zunehmenden Maße auch in Großbritannien) angebotenen „anteilsbezogenen“ Rentenversicherungen ist ihre hohe Aktienquote, die Glättung der Kapitalanlageergebnisse und die Gewähr bestimmter Garantieelemente, die die freiere Wahl der Anlageklassen ermöglicht.

Die Entscheidung für den langfristigen, renditeorientierten Kapitalaufbau mit UWP-

Produkten sollte immer vor dem Hintergrund der nicht jederzeit garantierten Rückkaufswerte (Wertangleichung), der anfallenden Garantiegebühren sowie des vom Unternehmen übernommenen Managements der Kapitalanlagen getroffen werden. Auch wenn die Anbieter noch immer nach Möglichkeiten suchen, einzelne Prozesse zu vereinfachen, lässt sich die Produktgestaltung im Vergleich zu herkömmlichen Garantieprodukten wesentlich transparenter darstellen.

Die Rahmenbedingungen für UWP-Produkte sind in Deutschland – aufgrund der überwiegenden laufenden Beitragszahlung und der langen Vertragslaufzeiten – ideal. Dies lässt vermuten, dass UWP-Produkte auch in der Zukunft ein fester Bestandteil des Produktangebots britischer und irischer Lebensversicherer bleiben werden.

Die Autoren: Igor Radović, Declan Bolger und Mark Burke sind Aktuarien bei Canada Life.

Anmerkungen

- 1 Der Begriff „Lebensversicherung“ wird im weiteren Sinne verwendet, hierunter fallen kapitalbildende Lebensversicherungen und Rentenversicherungen.
- 2 Hauptsächlich werden aufgeschobene Rentenversicherungen gegen laufenden oder gegen Einmalbeitrag sowie kapitalbildende Versicherungen angeboten, d.h. derzeit existieren keine UWP-Renten in Auszahlung.
- 3 In diesem Zusammenhang wird oftmals auch der Ausdruck „Pool“ verwendet.
- 4 Das Glättungsverfahren wird häufig als „Smoothing“ bezeichnet.
- 5 Lässt man die mit den Garantien verbundenen Kosten unberücksichtigt.
- 6 Die Unterscheidung in Markt- und Buchwerte ist hier nicht von Interesse, da die Bilanzierung stets zu Marktwerten erfolgt.
- 7 Die Anbieter von UWP-Produkten in Deutschland benutzen auch andere Begriffe wie „Geglätteter Wertzuwachs“ oder „Fälligkeitsbonus“.
- 8 In der Praxis steigt der geglättete Anteilspreis täglich oder wöchentlich um das entsprechende tägliche bzw. wöchentliche Äquivalent zum jährlichen Bonus.
- 9 Die Garantievoraussetzungen werden von jedem Anbieter unterschiedlich definiert.
- 10 Was in der Praxis allerdings nie geschieht, da die Anlagestruktur hierdurch stark eingeschränkt würde.
- 11 Hier werden das jeweils angewendete Glättungsverfahren, aber auch die allgemeine Arbeitsweise der With-Profits- und UWP-Produkte detailliert vorgestellt. So sehr jede Bemühung um mehr Transparenz zu begrüßen ist, bleibt fraglich, ob die PPFM-Broschüren (die bei führenden britischen Unternehmen manchmal auf über 70 Seiten das UWP-Prinzip beschreiben) tatsächlich verständlich erklären können, wie ein solches Produkt funktioniert.
- 12 Engl. „Market Value Adjustment“, deshalb auch Marktwertanpassung genannt.