

**Beratungsgespräch beim
Versicherungsvermittler:**
Das Neugeschäft kann die
Abläufe nicht ausgleichen.



Versicherungen

Wachstumstreiber Allianz

Die Einnahmen der Lebensversicherer steigen. Das liegt aber vor allem an einem Konzern.

Susanne Schier, Tami Holderried
Frankfurt, München

Die deutschen Lebensversicherer haben ein Wachstumsproblem. Die Beitragseinnahmen der Branche sind im vergangenen Jahr zwar um 3,1 Prozent gestiegen. Doch etwa 90 Prozent des Prämienzuwachses entfielen auf einen Anbieter – den Dax-Konzern Allianz.

„Ohne die Zahlen des Marktführers sähe das Branchenwachstum weniger positiv aus“, sagte Lars Heermann, Bereichsleiter bei der Ratingagentur Assekurata, die am Donnerstag ihren Marktausblick für die Lebensversicherer veröffentlichte. Die Entwicklung der Vertragszahlen zeigt die Herausforderungen der Branche noch deutlicher.

Letztere gingen 2024 von 81,4 Millionen auf 80,3 Millionen zurück. Die Neuabschlüsse konnten die Zahl der vorzeitigen Kündigungen und regulären Vertragsabläufe nicht ausgleichen. „Angesichts einer Bevölkerungszahl von mehr als 83 Millionen Menschen ist die Faustformel, dass statistisch jeder Deutsche eine Lebensversicherung besitzt, schon nicht mehr ganz haltbar“, führte Heermann aus. Und laut Assekurata werden in naher Zukunft noch zahlreiche ältere Verträge zur Auszahlung kommen.

Trotzdem sind die Lebensversicherer zuversichtlich, in diesem Jahr ein Beitragsplus von 1,3 Prozent zu erzielen, wie der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) prognostiziert. „Wir sehen bei der Lebensversicherung weiterhin Potenzial für Wachstum“, sagte GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen

dem Handelsblatt. Der Bedarf für ergänzende Alterseinkommen sei groß. Im vergangenen Jahr lag das Bestandswachstum allerdings noch bei 3,1 Prozent oder 2,7 Milliarden Euro. Bereits davon entfielen 2,5 Milliarden Euro auf die Allianz.

Die Branche räumte zudem vor Kurzem ein, dass die schwache Wachstumsprognose für die deutsche Wirtschaft und die anhaltende globale Unsicherheit die weiteren Geschäftserwartungen dämpfen. Viele Gesellschaften müssen sich daher fragen, wo das benötigte Wachstum noch herkommen soll.

Riester-Reform ist bisher nicht in Sicht

Die staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukte fallen als Hoffnungsträger aus. 2024 wurden nur noch 30.000 sogenannte Riester-Versicherungen abgeschlossen – auch weil politische Reformen trotz vieler Diskussionen in den vergangenen Jahren ausblieben. Das aktuelle Zulagensystem ist kompliziert, viele Produkte gelten als zu teuer. Der gesamte Vertragsbestand der Versicherer rutschte daher unter die Marke von zehn Millionen Stück.

Das Riester-Geschäft hat sich offenbar auch nicht belebt, seit der gesetzliche Höchstrechnungszins zum Jahreswechsel angehoben wurde. Dieser stellt die Obergrenze für den Garantiezins der Lebensversicherer dar. Mit der ersten Anhebung seit mehr als 30 Jahren hat die Branche wieder mehr Spielraum, die Produkte wirtschaftlicher zu gestalten. Neue Riester-Angebote scheint es trotzdem kaum zu geben.

Auch politische Hilfe bleibt vorerst aus. Die Bundesregierung arbeite zwar an einer zügigen Umsetzung der im Koalitionsvertrag vereinbarten Reform, heißt es in einer Antwort der Bundesregierung auf eine kleine Anfrage von Bündnis 90/Die Grünen. Ein konkreter Zeitplan liege aber nicht vor. Stefan Schmidt, Mitglied im Finanzausschuss für Bündnis 90/Die Grünen im Bundestag, rechnet damit, dass die Bundesregierung die Riester-Reform in die Rentenkommission verschiebt, die erst zur Mitte der Legislaturperiode Vorschläge beraten wird – und die Reform mindestens um zwei Jahre verschleppt.

Assekurata-Geschäftsführer Reiner Will sieht zwar mögliches Neugeschäft für die Lebensversicherer durch die von der Bundesregierung geplante Frühstartrente. „Allerdings dürften die einzelnen Vertragsvolumina bei einem geplanten Förderbetrag von monatlich zehn Euro zu klein sein, um insgesamt zu einem echten Wachstumsschub in der Branche zu führen“, meint er.

Von der abrupten Zinswende im Jahr 2022 haben sich die Lebensversicherer inzwischen erholt, der zwischenzeitlich stark gestiegene Konkurrenzdruck durch höher verzinsten Bankprodukte hat wieder abgenommen. Dass sich das Zinsniveau oberhalb von zwei Prozent eingependelt habe, festige die Erträge der Lebensversicherer, sagt Heermann: „Ein wesentlicher Grund dafür ist, dass die Anbieter von den Mitteln profitieren, die aus der Zinszusatzreserve frei werden.“ Diese hatten die Lebensversicherer in der Niedrigzinsphase bil-

den müssen, um sicherzustellen, dass sie die Verpflichtungen gegenüber ihren Kundinnen und Kunden langfristig erfüllen können.

Die gestiegenen Zinsen erleichtern es den Anbietern, die in der Vergangenheit zugesagten Garantiezinsen zu erwirtschaften. Deshalb können sie die Zinszusatzreserve nach und nach auflösen und den Kunden höhere Überschüsse gutschreiben. Die Kehrseite des Zinsanstiegs ist, dass viele Lebensversicherer immer noch stille Lasten in den Bilanzen haben – weil viele festverzinsliche Wertpapiere in ihren Portfolios an Wert verloren haben. In der Kapitalanlage stehen viele Gesellschaften vor dem Dilemma, ob sie die Papiere mit Verlust verkaufen, um höher verzinsten Anleihen nachkaufen zu können. Oder ob sie die niedrig verzinsten Papiere bis zum Laufzeitende durchziehen, um keinen Verlust zu realisieren. Kurzum: Viele Lebensversicherungen bieten zwar langfristige Stabilität, aber keine hohen Renditen – und locken daher nur wenige Neukunden.

Nicht zuletzt bleibt der Konkurrenzdruck durch Investmentprodukte wie ETF-Sparpläne hoch. Sie gelten über längere Zeiträume als renditestark, sind einfach zugänglich und kostengünstig. Auch wenn diese Angebote keine lebenslange Rente bieten, wenden sich insbesondere junge Menschen zugunsten der Rendite zunehmend vom Modell Lebensversicherung als Altersvorsorge ab.

Laut einer Untersuchung der Beratungsgesellschaft Sirius Campus zum Verhältnis der Generation Z zum Versicherungsmarkt besitzen nur 17 Prozent der Befragten eine Kapitallebens- oder Rentenversicherung. Junge Menschen, die eine private Altersvorsorge abschließen, bevorzugen demnach Investmentfonds oder Immo-



Oliver Bäte: Der Allianz-Chef beansprucht mit seiner Versicherung den meisten Prämienzuwachs.

lien. Die Kunden, für die Lebensversicherungen in Betracht kommen, setzen der Untersuchung zufolge vor allem auf kapitalmarktnahe Angebote.

Daher setzen die Lebensversicherer vor allem bei Fondspolice auf Wachstum. Viele Gesellschaften haben ihr Produktangebot in den letzten Jahren dahingehend umgebaut, klassische Rentenversicherungen mit Garantiezins gibt es im Neugeschäft kaum noch.

Daneben sehen die Experten von Assekurata bei Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen Potenzial. Zugleich könnten sich aus der Wiederanlage der Vermögen aus ablaufenden Verträgen Geschäftschancen ergeben. Laut einer früheren Untersuchung von Assekurata hatte nur etwa die Hälfte der Kunden, die eine einmalige Kapitalzahlung von ihrem Versicherer erhalten hatten, auch ein Wiederaanlageangebot bekommen.