

Equitable Life, ein britischer Export-Schlager?

Woran denken Sie beim Stichwort „britische Erfolgsprodukte“? Doch bestimmt eher an Britpop, den Mini oder schottischen Whisky als an dröge Lebensversicherungen.

Notieren wir nur kurz, dass die moderne Lebensversicherung ihre Wurzeln auf der Insel hat. Denn auch für aktuelle Entwicklungen der Branche ist Großbritannien prägend.

Garantieprodukte, so hört man oft, würden hierzulande angeboten, weil es deutsche Kunden nach Sicherheit dürste. Mit der Altersvorsorge zu zocken, das sei in Deutschland höchstens etwas für Sonderlinge und Betuchte.

Auf der Insel dagegen brummt das fondsgebundene Geschäft seit Jahren. Als Kanadierin bin ich zum Teil angelsächsisch geprägt und habe viele Jahre dort gelebt. Was ich nie erlebt habe: dass sich ein Local im Pub brüestet „Ich setze mein ganzes Vermögen auf Rot!“ Anders gesagt: Ich glaube nicht, dass Briten risikofreudiger sind als Deutsche.

Die Ursache für das unterschiedliche Anlageverhalten liegt anderswo.

Gehen wir mal auf Zeitreise in das Großbritannien von Tony Blair im Jahre 1999. Damals hatten auch auf der Insel die Garantien noch Konjunktur. Bis zum Debakel „Equitable Life“. Das Ganze begann mit einem hohen Zinsversprechen – zu hoch für das sinkende Zinsniveau. Equitable Life dachte sich, am besten kürzen wir die zugesagten Überschüsse. Das fanden weder Kunden noch Gerichte witzig. Als schließlich der Staat einspringen musste, hörte der Spaß vollends auf.

Also führte die FSA, die damalige Aufsichtsbehörde, im Jahr 2003 neue Solvenz-Anforderungen ein. Ihr Versicherer wollt Garantien aussprechen? Her mit dem Kapital!

Das fanden die Versicherer wiederum nicht witzig und stellten ihr Angebot radikal um auf fondsgebundene Produkte. Garantieprodukte mit Gewinnbeteiligung? Weg damit! Und es hat funktioniert, das Neugeschäft ging munter weiter. Frei nach Henry Ford, „Any customer can have a car painted any color he wants so long as it is black.“

Nun geht die Geschichte aber weiter. Die angelsächsische Welt feierte den neuen britischen Ansatz als großen Erfolg. So wurden die neuen Regeln zur Blaupause für Solvency II.

Fast forward ins Jahr 2017: In Deutschland beginnt eine ähnliche Entwicklung wie seinerzeit in Großbritannien. Denn wenn Garantien auf einmal wirklich weh tun, dann ist es auf einmal wunderschön, britisch zu werden. Sogar die deutsche Politik denkt nun so und will sogar bAV-Geschäft ohne Garantien ermöglichen. Bis vor kurzem noch undenkbar.

Aber wird der vielgescholtene deutsche Michel den Weg mitgehen? Meine Prognose: Ja, wird er. Wunderschön inszeniert und direkt auf Blickhöhe steht in Zukunft das Biomüsli von Pfefferminzia im Regal. Die zuckrigen Frühstücksflocken sind irgendwo unten links zu finden und mit Warnhinweisen gepflastert. Vielleicht bevorzuge ich immer noch das Süße. Aber das Müsli wird so prominent angeboten, dass ich dann doch zugreife.

Ich sehe das Problem weniger in der fehlenden Akzeptanz durch den Kunden denn in der Abgrenzung zu günstigeren Alternativen. Vielleicht ist ja das Biomüsli der Konkurrenz aus der Investmentbranche genau so lecker? Schlimmer noch: Es ist vielleicht günstiger!

Kostendruck wird eines der Kernprobleme sein. Es reicht nicht, wenn Versicherer stolz ihre Verwaltungskosten offenlegen. Bei denen fragt sich sowieso jeder, wie glaubwürdig sie sind. Vielmehr müssen sich die Kosten auf Vertragsebene gegenüber einer Direktanlage behaupten. Das gilt nicht nur für die Vertriebskosten. Durchgreifende Automatisierung muss her, wenn wir im Wettbewerb bestehen möchten. Um mitzuhalten, muss man auch den Bestand hoch automatisiert verwalten und effiziente Kundenportale anbieten.

Ich erinnere mich an den Rat eines Aktuars aus dem Jahr 1999, als ich noch im angelsächsischen Raum lebte. Der beste Versicherer, meinte er zu mir, sei die Equitable Life. Sie gebe am meisten an die Kunden ab. Da solltest du dich versichern. Dass Equitable Life mal Wellen bis nach Deutschland schlägt, das konnte er nicht vorhersehen.