

Handelsblatt print: Heft 95/2022 vom 17.05.2022, S. 26 / Specials

NORBERT ROLLINGER

## "Die Zinswende ist ein sehr gutes Signal"

**Der R+V-Chef spricht über die Renditekrise bei Lebensversicherungen, die Auswirkungen der Inflation auf die Preise von Policen und die Diskussion um unterschiedliche Tarife für Geimpfte und Ungeimpfte in der Krankenversicherung.**

Obwohl die Inflation die Renditen auffrisst, ist die Lebensversicherung noch immer das liebste Vorsorgeprodukt der Deutschen. Norbert Rollinger, Chef des genossenschaftlichen Versicherers R+V, hofft, dass die in der Euro-Zone anstehende Zinswende zumindest langfristig hilft, dieses Dilemma aufzulösen. Für eine Entwarnung für die Branche ist es nach Meinung des Luxemburgers aber noch zu früh.

Herr Rollinger, vor einiger Zeit haben Sie gesagt, dass Sie Ihren Kindern für die Altersvorsorge eine Lebensversicherung empfehlen würden. Könnten Sie das heute angesichts der hohen Inflationsraten immer noch guten Gewissens tun?

Anleger müssen derzeit überall mit einer negativen Realverzinsung leben - außer vielleicht bei ganz risikoreichen Investments. Das ist leider Fakt. Auch die Entwicklung von Aktien und Anleihen war in diesem Jahr bisher nicht überragend. Lebensversicherungen sind längst nicht die einzige Anlageform mit negativen Realrenditen. Ich glaube, dass eine Lebensversicherung ein kluges Investment ist, mit stabilen, kalkulierbaren Renditen und zusätzlich mit wichtigen Vorsorgequalitäten, die kein Fondssparplan bieten kann, wie beispielsweise dem Todesfallschutz.

Das Dilemma zwischen zwei Prozent Rendite und sieben Prozent Inflation können Sie aber nicht auflösen.

Stimmt, kurzfristig lässt sich da wenig machen. Aber nach den USA und Großbritannien steht auch die Euro-Zone vor der Zinswende. Das ist ein sehr gutes Signal für die Lebensversicherung. Dann können wir die Kundengelder wieder ertragreicher anlegen. Mit der Zeit wird dann auch die Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung wieder steigen.

Aber auch wenn die Leitzinsen steigen, werden die Renditen für Lebenspolice voraussichtlich eher bescheiden bleiben.

Der Lebensversicherung wird immer vorgeworfen, dass sie schlechte Renditen bietet. Als Bundesanleihen noch mit sieben bis acht Prozent rentierten, warf eine Lebensversicherung sechs bis sieben Prozent ab. Damals hieß es dann, die Menschen sollten lieber in Bundesanleihen investieren. Doch als die dann keine Rendite mehr brachten, lag die Lebensversicherung immer noch bei zwei Prozent. Eine Lebenspolice bietet also einen stabilisierenden Ausgleich über die Zeit.

Sie hoffen auf die Zinswende, aber die ist für Lebensversicherer ein zweischneidiges Schwert. Höheren Zinsen bei der Wiederanlage steht ein möglicher Abschreibungsbedarf bei den bestehenden Kapitalanlagen gegenüber. Bereitet Ihnen das Sorgen?

In unserem Konzernergebnis wird man in diesem Jahr voraussichtlich einen Bewertungsverlust sehen. Wir halten Anleihen aber in der Regel bis zur Endfälligkeit. Deshalb wird uns dies längerfristig keine Probleme bereiten. In Einzelfällen werden wir zwar abwägen, ob wir uns von bestimmten Anlagen trennen, wesentliche Abschreibungen haben wir aber nicht zu befürchten.

Sie haben lange an Lebensversicherungen mit 100-Prozent-Garantie festgehalten, Ihr Produktportfolio im vergangenen Jahr aber umgebaut und setzen nun stark auf Lebensversicherungen mit niedrigeren Garantien und auch Fondspolice. Was steckt hinter dem Strategiewechsel?

Im Niedrigzinsumfeld haben wir mit der Zeit erkannt, dass die Kunden kapitalmarktorientiertere und somit auch renditeträchtigere Produkte wünschen. Sie können aber weiter je nach Risikoneigung aus einer breiten Palette wählen - von sicherheitsorientierten Produkten über solche mit neuen Garantien bis hin zu Fondspolice. Lebens- und Rentenversicherungen sind damit individueller auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten.

Die Bafin kritisierte zuletzt, dass Fondspolice zwar Renditechancen bieten, aber die Kosten zu hoch sind. Was sagen Sie dazu?

Wir weisen die Kosten transparent aus und liegen im Branchenvergleich im Mittelfeld. Unser Partner Union Investment arbeitet mit aktiv gemanagten Fonds und hat eine gute Performance im Markt. Dass hier die Kosten etwas höher ausfallen als bei ETFs, halte ich aufgrund des aktiven Managements der Fonds und der integrierten Versicherungsbestandteile für berechtigt.

Dennoch brachte Bafin-Exekutivdirektor Frank Grund einen Provisionsrichtwert ins Spiel. Braucht es eine solche Limitierung der Vertriebs Erlöse?

Die Bafin sagt seit Langem, dass sie einschreiten will, wenn die Politik keinen Provisionsdeckel auf den Weg bringt. Wir als R+V liegen bei den Kosten seit Jahren auf einem gleichbleibenden, in der Branche durchschnittlichen Niveau. Wir müssen nicht befürchten, unter Druck zu geraten, wenn die Bafin tätig wird. Aus meiner Sicht ist der Provisionsrichtwert aber ein sehr weitgehendes Instrument. Ich sehe in der Branche keine Missstände, die ein Eingreifen in den freien Markt erforderlich machen.

Sie haben bisher ausgeschlossen, Lebensversicherungsportfolios an Run-off-Gesellschaften zu verkaufen, die diese Bestände dann abwickeln. Bleibt es bei dieser Haltung?

Ein Verkauf von Lebensversicherungsbeständen kommt für uns nicht infrage. Wir sind eine solide Gesellschaft, wir haben ordentliche Solvenzquoten und entwickeln uns in allen Sparten positiv. Es gibt also keine Notwendigkeit, Kapital freizusetzen, um es irgendwo anders gewinnbringender einzusetzen. Wichtiger noch: Wir sind genossenschaftlich geprägt. Dazu passt ein Run-off nicht. Bei anderen Lebensversicherern werden wir aber vermehrt solche Transaktionen sehen. Nach anfänglicher Skepsis hat sich gezeigt, dass es ein normales Geschäft geworden ist.

Wie sehen Sie die Lage der deutschen Lebensversicherer insgesamt? Die Aufseher sehen Teile der Branche nach wie vor mit Sorge.

Vor allem bei den Pensionskassen gibt es immer noch schwächere Anbieter. Das hat die Bafin genau im Auge. Aber insgesamt entspannt sich die Lage durch die Zinswende etwas. Manche Versicherer können nun Kapitalerhöhungen oder Kapitalzuschüsse, die notwendig sind, um ihre Leistungsfähigkeit langfristig zu erhalten, nach hinten schieben. Aber für eine Entwarnung ist es noch zu früh.

Zur Inflation trägt auch die R+V bei: Die Beiträge in der Wohngebäudeversicherung sind im zweistelligen Prozentbereich gestiegen. Worauf müssen sich Hausbesitzer einstellen?

2021 war für die Versicherungswirtschaft ein extremes Jahr. Allein die Schäden aus Naturkatastrophen summierten sich für die R+V auf 1,1 Milliarden Euro. Das sind etwa 15 Prozent unserer Beitragseinnahmen. Zum Glück waren wir in großem Umfang rückversichert. Nur: Dieser Rückversicherungsschutz ist in diesem Jahr deutlich teurer geworden. Hier zahlen wir für den Klimawandel. Auch die steigenden Energiepreise und die Lieferkettenprobleme tragen ihren Teil zum Preisanstieg bei. Solche Belastungen treffen längst nicht nur die Wohngebäudeversicherung. In der Kfz-Sparte sind die Ersatzteilpreise in die Höhe geschneit, auch die Gesundheitskosten haben sich deutlich erhöht.

Die Folge wird sein, dass sich immer mehr Verbraucher ihre Versicherungen nicht mehr leisten können. Das passt nicht dazu, dass die Menschen nach der Flutkatastrophe im vergangenen Jahr nun möglichst flächendeckend einen Elementarschutz abschließen sollen. Wird sich von politischer Seite beim Thema Pflichtversicherung bald etwas tun?

Das ist ein wichtiges Thema, das aufgrund des Kriegs in der Ukraine etwas in den Hintergrund gerückt ist. Die Politik dürfte auch wegen der hohen Inflation zögern, eine Pflichtversicherung einzuführen. Momentan ist es einfacher, das Thema auf die lange Bank zu schieben. Doch die nächste Naturkatastrophe kommt bestimmt.

Fürchten Sie, dass durch die geopolitische Lage der Kampf gegen den Klimawandel in den Hintergrund rückt?

Im Gegenteil. Ich hoffe, dass die Geopolitik mittelfristig zu einer Beschleunigung der ökologischen Transformation führt, um die Abhängigkeit von fossilen Energien aus Russland zügig zu reduzieren. Ich hoffe nur, dass wir uns im Gegenzug nicht zu stark von anderen Ländern abhängig machen - etwa von China bei **Solarpanels**.

Alles in allem scheint 2022 ein eher schwieriges Jahr zu werden. Zugleich ist es für die R+V ein Jubiläumsjahr. Was haben Sie sich wirtschaftlich für den 100. Geburtstag vorgenommen?

2021 hatten wir noch ein außerordentlich gutes Ergebnis - getrieben auch durch die Kapitalmärkte. Doch 2022 ist ein Jahr mit hoher Unsicherheit. Wir rechnen daher nur mit einem leichten Beitragswachstum und einem Konzernergebnis im Durchschnitt der vergangenen Jahre. Trotzdem feiern wir unser Firmenjubiläum angemessen. Zum Beispiel erhält jeder Mitarbeiter 100 Euro, die er für nachhaltige soziale und kulturelle Projekte spenden kann. Insgesamt sind das 1,6 Millionen Euro.

Im vergangenen Jahr sorgten Sie für eine lebhafte Diskussion, als Sie den privaten Krankenversicherern empfahlen, in der Coronakrise über unterschiedliche Tarife für Geimpfte und Ungeimpfte nachzudenken. Bereuen Sie diese Aussagen heute?

Nein, ich halte das nach wie vor für eine wichtige und sinnvolle Diskussion, die in der Branche und in der Politik auch auf positive Resonanz stieß. Wer sich nicht impfen lassen will, hat ein größeres Risiko, schwer zu erkranken. Höhere Versicherungsbeiträge für diese Gruppe wären meiner Meinung nach weniger umstritten als eine allgemeine Impfpflicht, die die Politik versucht hat durchzusetzen.

Die Krankenversicherung ist eine Kollektivversicherung. Würde man dieses Prinzip nicht aushebeln, wenn Ihr Vorschlag umgesetzt würde? Müssten dann nicht auch andere Risikogruppen höhere Beiträge zahlen?

Ich wollte einen Denkanstoß geben. Wir selbst haben keinerlei Pläne, höhere Beiträge für Menschen einzuführen, die sich nicht gegen Covid impfen lassen wollen. Bei der Diskussion, die ich angeregt habe, geht es um Fairness, und ich glaube, dass

sich die Gesellschaft dieser Diskussion stellen muss. Die Kernfrage lautet für mich: Welche Risiken kann das Kollektiv auffangen, und welche Faktoren müssen getrennt davon betrachtet werden? Wir kennen solche Steuerungsmechanismen aus der Autoversicherung. Wer sehr viele Unfälle verursacht, zahlt höhere Beiträge als ein besonnener Fahrer.

Aber die Krankenversicherung ist ein sehr viel heikleres Thema als die Autoversicherung. Wo will man die Grenze zwischen selbst verschuldetem Verhalten und Veranlagung ziehen?

Ich finde, es lohnt sich, darüber zu diskutieren, wie sich Verhaltensweisen ändern lassen, die die Gesundheit beeinträchtigen. Aber natürlich gibt es klare ethische Grenzen. Gentechnische Untersuchungen, um das Risiko für Krebserkrankungen zu bestimmen, würde ich persönlich eindeutig ablehnen.

Herr Rollinger, vielen Dank für das Interview.

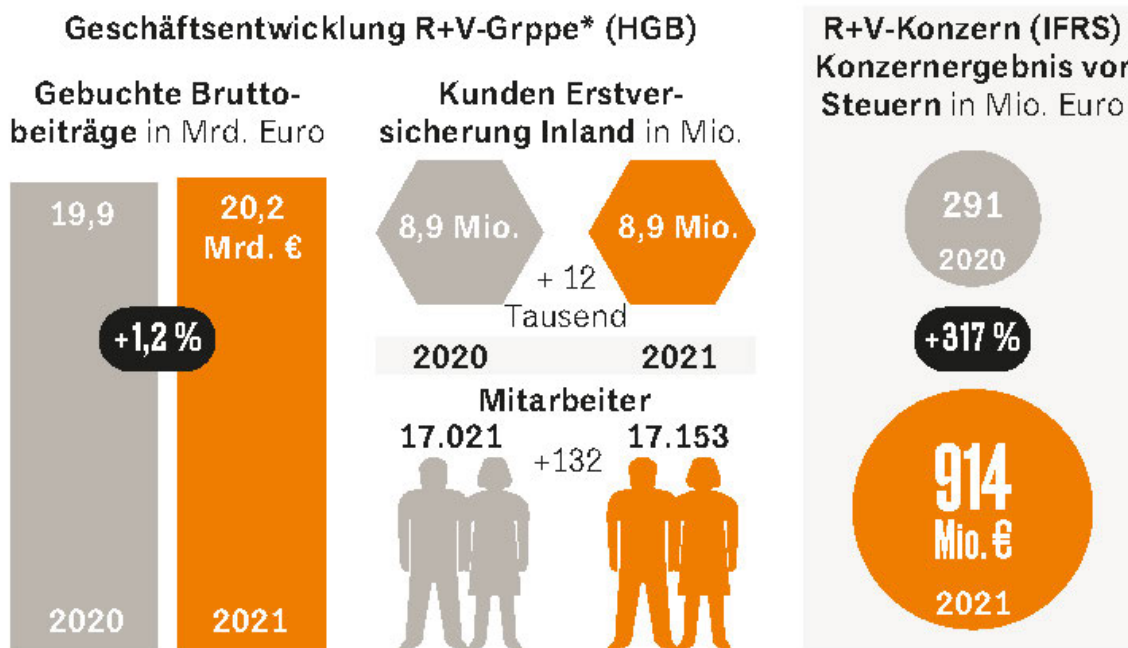
Die Fragen stellten Michael Maisch und Susanne Schier.

### ZITATE FAKTEN MEINUNGEN

Wir halten Anleihen in der Regel bis zur Endfälligkeit. Deshalb wird uns dies längerfristig keine Probleme bereiten.

Vita Der Manager Norbert Rollinger gehört seit 2009 dem Vorstand der genossenschaftlichen R+V Versicherung an. Seit 2017 ist der promovierte Jurist und Betriebswirt mit Luxemburger Staatsangehörigkeit Vorstandschef des Wiesbadener Unternehmens. Außerdem ist Rollinger Präsidiumsmitglied im Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Vor seiner Zeit bei der R+V war der heute 58-Jährige für die Versicherer Generali, Axa und DBV Winterthur tätig. Das Unternehmen Die R+V Versicherung ist eine der größten deutschen Assekuranzen und gehört zur genossenschaftlichen Finanzgruppe der Volks- und Raiffeisenbanken. Hauptanteilseigner der R+V ist die DZ Bank. Im Jahr 2021 stiegen die Beitragseinnahmen der R+V-Gruppe erstmals in der fast 100-jährigen Firmengeschichte auf über 20 Milliarden Euro.

## Solide Zahlen trotz Naturkatastrophen



HANDELSBLATT \*Die R+V-Gruppe umfasst den R+V-Konzern plus mehrere Versicherungsvereine Quelle: R+V

Handelsblatt Nr. 095 vom 17.05.2022  
© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten.  
Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an [nutzungsrechte@vhb.de](mailto:nutzungsrechte@vhb.de).

*R+V-Gruppe: Kennzahlen - Zahl der Mitarbeiter und Zahl der Kunden Erstversicherung Inland 2020, 2021, gebuchte Bruttobeiträge in Euro und Veränderung in Prozent 2020, 2021, Konzernergebnis vor Steuern in Euro und Veränderung in Prozent (KEN / Grafik)*


Maisch, Michael  
Schier, Susanne

<b>Quelle:</b>	Handelsblatt print: Heft 95/2022 vom 17.05.2022, S. 26
<b>Ressort:</b>	Specials
<b>Branche:</b>	DIE-06-04 Lebensversicherungen P6310 DIE-06 Versicherungswesen P6300
<b>Dokumentnummer:</b>	B50DBDEE-3514-4B47-9BB6-7C5A1B30B788

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:**

[https://www.wiso-net.de/document/HB\\_B50DBDEE-3514-4B47-9BB6-7C5A1B30B788%7CHBPM\\_B50DBDEE-3514-4B47-9BB6-7C5A1B30B788](https://www.wiso-net.de/document/HB_B50DBDEE-3514-4B47-9BB6-7C5A1B30B788%7CHBPM_B50DBDEE-3514-4B47-9BB6-7C5A1B30B788)

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH