

GRÜN VERSICHERT?!

Versicherer bekennen sich zum Thema Nachhaltigkeit und sehen Chancen. Doch der Weg über die Kapitalanlage bedarf Expertise und genügend Anlagezielen. Nachhaltige Sachpolizen gibt es bisher kaum.

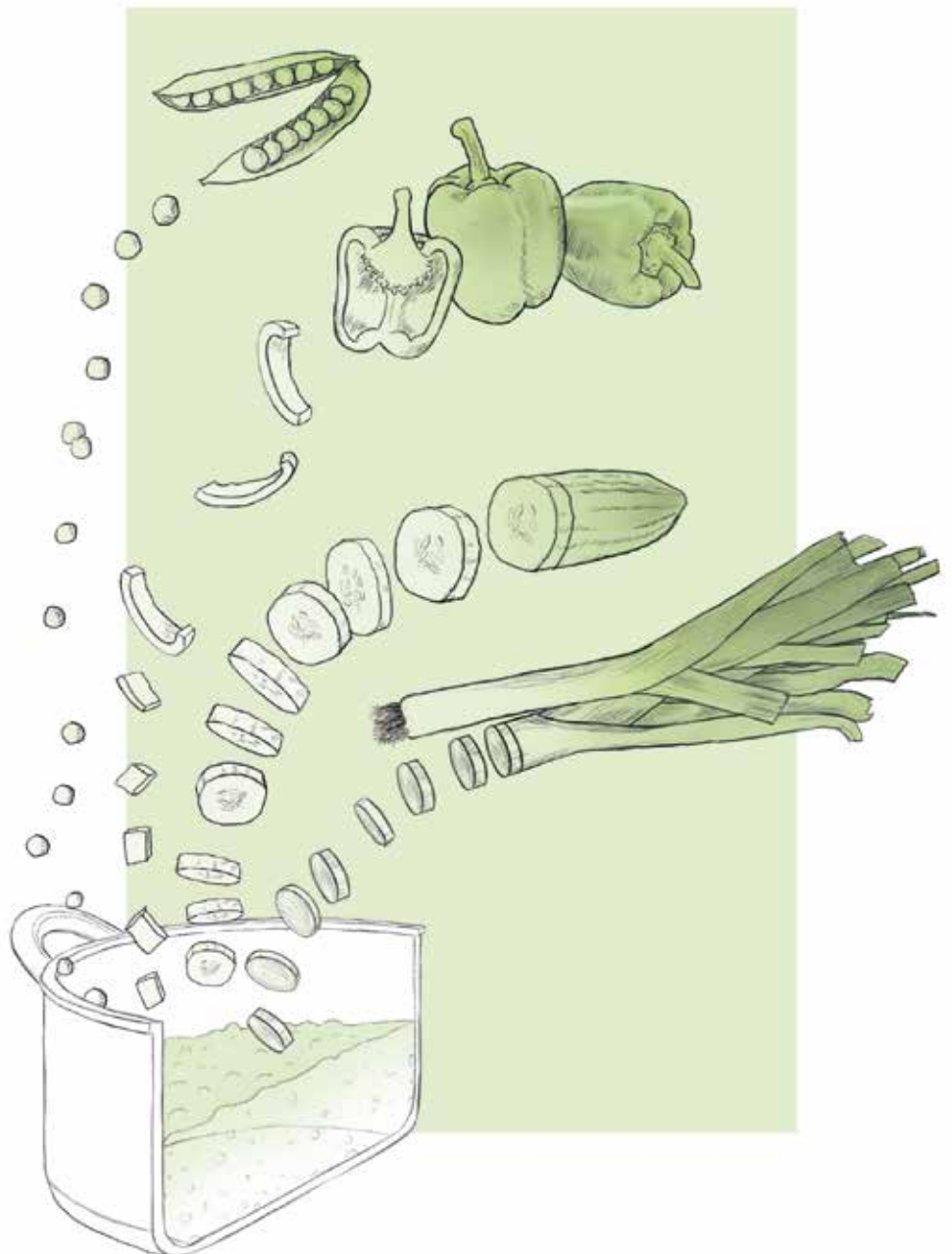
– TEXT: STEFAN TERLIESNER –

Die Zurich Versicherung in Deutschland geht in die „Nachhaltigkeitsoffensive“. Das Unternehmen will „treibhausgasneutral“ werden, und alle sollen mitziehen: Mitarbeiter, Management und Makler (siehe Interview). Zurich ist aktuell das sichtbarste Beispiel für eine Hinwendung der Assekuranz in Richtung Umweltschutz, soziale Verantwortung und gute Unternehmensführung.

Laut einer Studie der Versicherungsforen Leipzig und des Vermögensverwalters Candriam gewinnt das Thema bei Versicherern rasant an Bedeutung. Im Fokus stehe die Kapitalanlage, die um Nachhaltigkeitsaspekte erweitert werde. Ein Selbstläufer sei das nicht. Denn die passenden Anlageziele müssten auch gefunden werden. „Hier können Asset-Manager mit einer langjährigen Expertise auf dem Gebiet des nachhaltigen Investierens mit individuellen Anlagelösungen, eigenen Daten und Versicherungsspezialisten den Unterschied machen“, so Marie Niemczyk, Head of Insurance Relations bei Candriam. Treiber der Entwicklung sei die Regulatorik (siehe auch Seite 8).

EIN TOPF FÜRS KAPITAL

Am einfachsten ist eine nachhaltige Kapitalanlage noch bei Fondspolizen. Hier legt der Versicherer den Sparanteil der Beiträge zum Beispiel in einen Öko-Aktienfonds an. Dort sollte das Geld die gewünschte Wirkung entfalten. Aber bereits bei normalen Lebensversicherungen wird es schwierig. Hier fließen die Beiträge in einen großen Topf. Die hieraus getätigten Kapitalanlagen haben nicht unbedingt etwas mit Nachhaltigkeit zu tun. Im Gegenteil: Der Großteil des Geldes dürfte in herkömmliche Verwendungen fließen. Mitunter kauft ein Ver-



sicherer sogar Anleihen von Ölkonzernen oder von Staaten, in denen Kinderarbeit an der Tagesordnung ist. Genaues weiß nur der zuständige Manager.

Eine in Zukunft auch für Makler wichtige Informationsquelle sind Nachhaltigkeitsberichte, die über die Mittelverwendung aufklären. Ab März 2021 sollen sie zur Pflicht werden. Damit die Branche, wie vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) angestrebt, „Partner des ökologischen Umbaus“ der Wirtschaft wird, müssen auch genug nachhaltige Infrastruktur- und Energieprojekte vorhanden sein. Der GDV warnt bereits, „dass nicht jede grüne Anlage automatisch geeignet ist, die für die Versicherten nötigen Renditen zu erwirtschaften“.

SCHUB DURCH EMISSIONSHANDEL

In diesem Zusammenhang wichtig sei die geplante Ausweitung des europäischen Emissionshandels, des laut Ökonomen effizientesten und effektivsten Instruments zur Verringerung von Treibhausgasen. Der GDV erhofft sich davon „Schub“ und plädiert für eine Ausdehnung des Handels auf die Sektoren Schifffahrt, Straßenverkehr und Bau. „Wenn die betroffenen Unternehmen erst einmal Klarheit haben über Zeitrahmen und Höhe der CO₂-Bepreisung, erhalten sie zugleich Planungssicherheit für Investitionen in Projekte, die Emissionen einsparen“, heißt es in einer Publikation des Verbands. Dafür muss man wissen: Beim Emissionshandel haben Unternehmen, die Kohlendioxid (CO₂) ausstoßen, die Wahl, ob sie zu einem bestimmten Preis und in der erforderlichen Menge CO₂-Zertifikate kaufen oder zum Beispiel in eine moderne Anlage investieren, die kein CO₂ mehr emittiert. An solchen Investitionsvorhaben könnten sich Versicherer beteiligen.

GRÜNER ERSATZ IN DER SCHADENSREGULIERUNG

Man darf davon ausgehen, dass sich im Bereich der Kapitalanlage in den kommenden fünf Jahren viel in diese Richtung bewegen wird. Im Bereich der Sachversicherungen, wo Investitionen keine dominierende Rolle spielen, müssen die Versicherer andere Wege finden. Laut Eva-Maria Ringel, Leiterin Kompetenzfeld Nachhaltigkeitsmanagement bei den Versicherungsforen Leipzig, bietet sich insbesondere die Schadensregulierung an. „Ein Versicherer

erstattet dann zum Beispiel das klimafreundlichere Ersatzprodukt, auch wenn es günstigere gibt.“ Konsequenterweise arbeite ein Versicherer dann auch nur mit Lieferanten und Dienstleistern zusammen, deren unternehmerisches Handeln und deren Lieferkette ebenfalls auf Nachhaltigkeit geprüft und für gut befunden wurden.

In der Praxis hätte ein Kunde dann die Wahl, ob er die „grüne“ Police abschließt oder die normale Versicherung, weil diese vielleicht günstiger ist. Ein Preisunterschied ist aber kein Muss. Sofern es über den Emissionshandel gelingt, die Umweltkosten einem Produkt zuzurechnen, ist es mit „billiger, aber klimaschädlich“ vorbei. Generell ergäbe sich für Makler das Problem, dass sie von ihren Produktgebern umfassend über die Möglichkeiten in der Schadensregulierung informiert werden müssten. Ringel betont: „Ein Versicherer muss den Vertrieb in seine Nachhaltigkeitsstrategie einbinden.“

**»Ein Versicherer
erstattet das klima-
freundlichere Ersatz-
produkt, auch wenn
es günstigere gibt.«**

EVA-MARIA RINGEL, KOMPETENZFELD NACHHALTIGKEITS-
MANAGEMENT BEI DEN VERSICHERUNGSFOREN LEIPZIG

BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Immer hilfreich für Makler ist es, wenn sie sich selbst einen Marktüberblick verschaffen. Bei einem Blick in die Runde lassen sich einige Beispiele für mehr oder weniger „grüne“ Policen finden. Am längsten im Geschäft ist Ökoworld, die in den frühen 1980er-Jahren als Maklerunternehmen Versiko startete. Gegenüber procontra erklärt Torsten Müller, der als Vorstand den Privatkundenvertrieb verantwortet: „Damals haben wir mit Continentale einen Versicherer gefunden, der 22 Prozent der Beiträge im Deckungsstock in ethische, soziale und umweltfreundliche Anlagen investiert. Das war ein Novum in der Branche.“ Aus diesem Ansatz sei dann die Versi-Rente entstanden.

Bereits damals hätten Kunden aber gefragt: „Was ist mit den übrigen 78 Prozent? Kann man die nicht auch nachhaltig anlegen?“ So sei die Idee für die Fondspolice VersiLife entstanden; wieder in Kooperation mit Continentale. Die Sparbeiträge fließen in den Aktienfonds Ökoworld Ökovisi-on. Die Vermittlung einer Unfallpolice, die mehr Leistung auszahlt, wenn der Versicherungsnehmer bei einem Unfall mit dem Fahrrad statt mit dem Auto unterwegs war, habe man wieder eingestellt. „Es fehlte der Impact“, so Müller. Die Idee sei zwar gut, aber das Geld der Kunden sei weiterhin in den normalen Deckungsstock geflossen und habe keine Lenkungswirkung in Richtung Nachhaltigkeit gehabt.

KREATIVITÄT IST NOTWENDIG

Das Beispiel und die Historie von Versiko/Ökoworld zeigen, wie schwierig es ist, außerhalb des Bereichs Leben nachhaltige Policen an den Mann oder die Frau zu bringen. Ein Unternehmen, das sich seit 20 Jahren mit Nachhaltigkeitsthemen beschäftigt sowie im Leben- und sogar im Sach-Bereich entsprechende Produkte anbietet, ist Barmenia. Gegenüber procontra stellt Stephan Bongwald, Nachhaltigkeitsbeauftragter bei dem Wuppertaler Versicherer, indes klar: „Wir sind kein grüner Versicherer, achten aber auf die Umwelt.“

Angefangen habe alles mit den Altersrückstellungen eines Naturheilkundetarifs in der Krankenvollversicherung, die in Ökofonds angelegt wurden. Ein Beirat habe die Investitionen überwacht. „Durch unser Nachhaltigkeitsmanagement sehen wir die Kapitalanlage mittlerweile ganzheitlicher“, führt Bongwald aus. 2014 habe Barmenia die Principles for Responsible Investment (PRI) der Vereinten Nationen unterschrieben. Über die Kapitalanlage sei „eine grüne Komponente automatisch in allen Barmenia-Produkten enthalten“. Zudem seien die Produktgestalter „sehr kreativ“. In der Hausratversicherung gebe es ein Leistungsmerkmal, das im Schadensfall ein Upgrade von Geräten auf die höchste Energieeffizienzklasse vorsieht. Bereits seit 2009 veröffentliche der Versicherer einen Nachhaltigkeitsbericht, und dies seit 2015 gemäß dem Deutschen Nachhaltigkeitskodex. Bongwald registriert ein Umdenken in der Gesellschaft: „In den nächsten Jahren werden wir deutliche Veränderungen bei Finanzprodukten wahrnehmen.“ ▶