

Wenn die Versicherung keine Leistungen mehr bezahlen darf: Einzahlen? – Ja gerne! Auszahlung? Nein – nicht jetzt!

Weitgehend unbemerkt von der Öffentlichkeit wurde §86 des VAG (Versicherungsaufsichtsgesetzes) eingeführt. Er ist nur einer der Gründe, warum die klassische deutsche Lebensversicherung in den nächsten Jahren einen leisen Tod sterben wird. Viele andere Gründe hat DER FREIE BERATER hier aktuell zusammengefasst.

Von Andreas Müller-Alwart

Die Garantiezinsen werden zum 01.01.2012 von jetzt 2,25% auf 1,75% herabgesetzt. Das Neugeschäft der Lebensversicherungen ist damit praktisch tot. 92,8 Millionen bestehende Lebensversicherungsverträge bei rund 82 Millionen Einwohnern deuten ohnehin seit Jahren auf einen übersättigten deutschen Lebensversicherungsmarkt hin. Im Vergleich zu 2007 waren dies schon 1,1 Millionen weniger Verträge, Tendenz weiterhin sinkend, da junge Leute sich nicht mehr für das renditekranke Finanzprodukt so leicht begeistern lassen. Zu sehr hat sich inzwischen herumgesprochen, dass die Kombination aus Sparen und Risikovorsorge nicht optimal ist. Nichts-desto-trotz sind in Lebensversicherungen rund 2,5 Billionen Euro im Jahre 2008 investiert gewesen. Diese Versicherungssumme entspricht auch in etwa den garantierten Leistungen, mit denen besonders gern geworben wird. Damit diese Garantiezinsen, die bei älteren Verträgen kaum noch im Markt darstellbare 4% und mehr betragen, sowie län-

gerfristig Insolvenzen im Versicherungsmarkt (hoffentlich) vermieden werden, hat der Gesetzgeber angekündigt, den Garantiezins auf 1,75% abzusenken.

Die Absenkung macht aus mehreren Gründen mehr als Sinn

Da sind zum einen *Solvency II* und die neuen Bilanzregeln zu nennen, die ab voraussichtlich 2015, für alle Versicherer gelten werden. An diesen Bilanzregeln arbeitet das *International Accounting Standard Board (IASB)* mit Sitz in London schon seit über

13 Jahren. Die neuen Bilanzregeln sehen höhere Eigenkapitalquoten vor und nehmen die Versicherer quasi von der einen Seite in die Zange, zwingen sie, mehr Geld auf der hohen Kante zu behalten – die Refinanzierung der

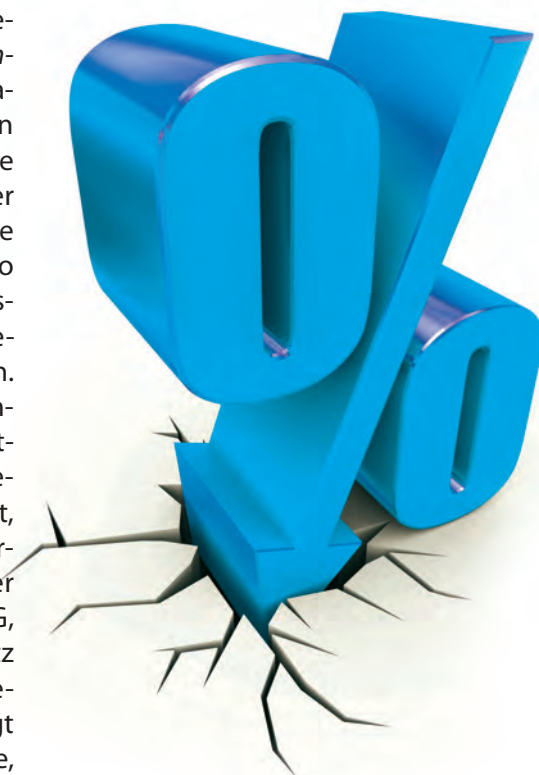


Unternehmen könnte deutlich teurer werden. So teuer, dass *Gothaer* Chef Görg gegenüber der *Süddeutschen Zeitung* meint: „Die Ergebnisse werden dramatisch hin- und herschwanken.“ „Dafür brauchen wir wesentlich mehr Eigenkapital“ und – so die *Süddeutsche* – : Das wäre wohl das Ende der Lebensversicherung deutscher Art. Zunehmend dürfte sich der Trend durchsetzen, dass Versicherer das Kapitalmarktrisiko auf die Anleger abwälzen. Hierfür bieten sich fondsgebundene Lebensversicherungen an. „Wenn die neuen Bilanzvorschriften wie geplant kommen, werden klassische kapitalbildende Lebensversicherungen nicht mehr angeboten werden können“, erklärt der Vorstandsvorsitzende der *Gothaer Versicherung*. Und: „Ein ähnliches Schicksal drohe staatliche geförderten Riester-Policen.“ (SZ 09.02.2011).

Vermeidung eines Japan-Szenarios

■ Die Lebensversicherungspolice sind im schnelllebigen Wirtschaftsleben heutiger Zeit einfach zu unflexibel. Aufgrund der strikten Anlagevorgaben, verpassen die Versicherer quasi per Geschäftsmodell Zuwächse im Aktienmarkt regelmäßig, während sie zum größten Teil in fest verzinsten Papieren investiert sind, mit denen sich 4% laufende Verzinsung nicht mehr darstellen lassen. Es geht die Angst um vom Japan-Szenario. „Jahrelange Niedrigzinsen haben dort in den neunziger Jahren dafür gesorgt, dass sechs große Lebensversicherer wegen der hohen gegebenen Garantien in die Insolvenz gingen. Auch der britische Lebensversicherer *Equitable Life* ist vor elf

Jahren über die Differenz zwischen hohen Garantien für Kunden und sinkenden Zinsen gestrauchelt“, berichtet die *financial times deutschland*. (23.02.11). Ein solches Szenario möchte man natürlich um jeden Preis vermeiden. Je niedriger die Zinsen im Markt sind, je schärfer die Bilanzierungsregeln und je geringer das Neugeschäft, desto schwieriger wird es für die Lebensversicherer das Versicherungsgeschäft noch rentabel darzustellen. Würde diese Lage längere Zeit andauern, könnten auch erste deutsche Versicherer in Bedrängnis geraten. Grund zur Panik gibt es nicht, aber offensichtlich Grund zur Vorsorge. Die hat der Gesetzgeber jetzt getroffen, indem er das VAG, das Versicherungsaufsichtsgesetz im §86 angepasst hat. Hinter dieser neuen Gesetzesklausel verbirgt sich nichts anderes als die Tatsache, Auszahlungen von Lebensversicherungen zeitweise oder ganz zu stoppen, falls die Vermögenslage des betroffenen Unternehmens dies erfordert. Ein starkes Schrumpfen der Eigenkapitalquote könnte so ein Anlass sein, um weitere Mittelabflüsse – quasi im Interesse der gesamten (restlichen) Versicherungsgemeinschaft – zu vermeiden. Ein ähnliches Prinzip hat der Kapitalanleger bei offenen Immobilienfonds erfahren müssen und weiß deswegen wie ernst dem Gesetzgeber mit solchen Vorschriften ist. Bedenkt man zudem, in welchem hohen Anteil der Staat seine Schuldenlast durch institutionelle Anleger zu refinanzieren versucht, so lässt sich ein weitergehendes Interesse des Staates, eine Versicherungsinsolvenz auf jeden Fall zu vermeiden, erkennen.



§86 VAG Zahlungsverbot; Herabsetzung von Leistungen

- (1) Ergibt sich bei der Prüfung der Geschäftsführung und der Vermögenslage eines Unternehmens, dass dieses für die Dauer nicht mehr imstande ist, seine Verpflichtungen zu erfüllen (...) **Alle Arten Zahlungen**, besonders Versicherungsleistungen, Gewinnverteilungen und bei Lebensversicherungen der Rückkauf oder die Beleihung des Versicherungsscheines sowie Vorauszahlungen darauf, **können zeitweilig verboten** werden. (...)
- (2) Unter der Voraussetzung in Absatz 1 Satz 1 kann die Aufsichtsbehörde, wenn nötig, die Verpflichtungen

tungen eines Lebensversicherungsunternehmens aus seinen Versicherungen, dem Vermögensstand entsprechend herabsetzen. (...) **Die Pflicht der Versicherungsnehmer, die Versicherungsentgelte in der bisherigen Höhe weiterzuzahlen, wird durch die Herabsetzung nicht berührt.**

■ Man muss kein Jurist sein, um die Intention dieser Gesetzgebung zu verstehen: Übermäßige Mittelabflüsse sollen bei ins Schlingern geratenen Versicherungen vermieden werden. Sie brächten sonst das gesamte wankende Geschäftsmodell der Lebensversicherer zum Einsturz. Gleichzeitig müssen die bestehenden Versiche-

ne Überschüsse ausschütten wird und bei denen sie nur den Garantiezins (hoffentlich) erhalten werden. Schließen Kunden nun eine Police in einer Niedrigzinsphase wie jetzt ab, so erhalten sie ggf. 2,25% Zinsertrag auf den Sparanteil ihrer Beiträge (ca. 80% des Gesamtbeitrages). Das reicht zur Darstellung einer positiven

Nettorendite nach Steuern und Inflations-

Auf den Punkt gebracht:

Das Renditerisiko trägt der Kunde.

rate erwartungsgemäß nicht aus. Steigen die Garantiezinsen für Neuverträge wären die Kunden in den Niedrigzinsverträgen gefangen. Eine vorzeitige Kündigung führt zu Verlusten durch Strafgebühren (Stornoabzug). Und ein Verbleib in niedrigen

Klientel und bei gleichzeitig immer stärker aufgeklärten Verbrauchern, sind tendenziell immer weniger Neuverträge zu erwarten. Auch Riesterverträge fangen dieses Geschäftsmodell nicht auf. Im Gegenteil: Da dort Verluste praktisch gar nicht zulässig sind, sind kurzlaufende Riesterverträge für die Versicherer kaum darstellbar, mittelfristig laufende Verträge stellen ein Risiko dar.

Ertragsrisiken steigen

■ Im derzeitigen Zinsmarkt sind die Erträge kaum darstellbar. Und obwohl die Versicherer die Kunden schon heute massiv durch die Stornogebühren bestrafen, stieg die Stornoquote auf 6,17 Prozent im Jahr 2009 an (SZ 12.02.2011). Kommt hinzu, dass bekanntermaßen nicht einmal ein Drittel der Verträge das Laufzeitende erreicht. Somit sind nicht nur die Überschussanteile, die besonders in den letzten Vertragslaufjahren einer Police wirken, größtenteils verloren, sondern viele Rückkaufswerte erreichen nicht die Summe der eingezahlten Beträge – schlimmer noch: Viele Rückkaufswerte bilden nicht einmal die Hälfte der eingezahlten Beträge ab, obwohl exakt dies der Bundesgerichtshof in mehreren Musterprozessen als Mindestauszahlungssumme festgelegt hatte. Verbraucherschützerin Edda Castella hält deswegen die ganze Auszahlungsprozedere für „eine höchst intransparente Praxis.“ (SZ 06.10.2010). Und Thorsten Rudnik vom Bund der Versicherten ärgert sich seit Jahren darüber: „Versicherer bestrafen Kunden finanziell, wenn sie frühzeitig aussteigen.“



rungspolice von den Kunden weiter bedient werden müssen. Mit anderen Worten: Diese Kunden zahlen in eine Gesellschaft, die kei-

Verträgen kann bei langen Laufzeiten erhebliche Verluste, bezogen auf die Rendite, bedeuten. In gesättigten Märkten mit älter werdender

Viele Gründe können eine vorzeitige Auflösung einer Lebensversicherung verursachen

■ Dass die Versicherten früher aussteigen, hat viele Gründe. Heirat, Scheidung, Kinder, Baufinanzierung, Krankheit... – die schönen und schlechten Anlässe, die im Verlaufe von 10, 20 oder gar 30 Versicherungsjahren unbedachte Finanzbedarfe entstehen lassen, sind vielfältig. Dennoch hat die Versicherungsbranche seit vielen Jahrzehnten – anstatt ein flexibleres Produkt im Markt zu positionieren und somit des deutschen beliebtestes Anlageprodukt wirklich interessanter werden zu lassen – es versäumt, von der Praxis der Stornostrafgebühren abzuweichen. Die Aktionäre dankten es – die Kunden quittieren es jetzt mit dem Todesstoß für dieses Produkt, das auch als „legaler Betrug“ am Anleger bezeichnet werden darf.

Einzahlen? Ja bitte! Auszahlen? Nein – bitte nicht jetzt!

■ §86 des VAG soll also nun prophylaktisch dafür Sorge tragen, was zu tun ist, wenn immer mehr Menschen erkennen, dass sie mit der Altersvorsorge auf Basis einer kapitalbildenden Lebensversicherung auf keinen grünen Zweig kommen. Spätestens wenn die Inflation steigt – und ein über alle Ohren verschuldeter Staat, wie der deutsche, kann sich nur über eine deutliche Inflation entschulden – werden die Renditen aus der Le-

bensversicherungspolice im Netto durch die Inflation und – wenn auch niedrigere – Steuer aufgeschmolzen werden. Das muss man sich einmal auf der Zunge zergehen lassen: Die Versicherungskunden sollen weiter einzahlen – während es einen Auszahlungsstopp gibt. Eine schöne Einbahnstraße wäre das und ein Superthema für Magazine, die ansonsten mit Slogans wie z. B. „Bild Dir Deine Meinung“ ganz oben an der Fahnenstange ihren hohen Aufklärungsanspruch flattern lassen. Doch hier wird geschwiegen – man verdient ja wohl selbst an der „Volksrente“ mit und pinkelt sich natürlich nicht selbst ans Bein. Und was ist mit der anderen – unabhängigen – Presse? Natürlich ist auch in der staatsnahen Stiftungsgazette kein Wort dazu zu lesen. Stattdessen knallharte Aufklärung über eine böse Vertriebsgesellschaft namens CARPEDIEM, die als Herausgeber die freie Aufklärung – u. a. über dieses Magazin DER FREIE BERA-

TER – forciert. Hintergrundberichte zu festverzinslichen Produkten, die kritischen Charakter haben, vermeidet die *Bäckerblume* der Bundes-schuldenverwaltung, die *Apothekenumschau* der Finanzagentur, wie der Teufel das Weihwasser.

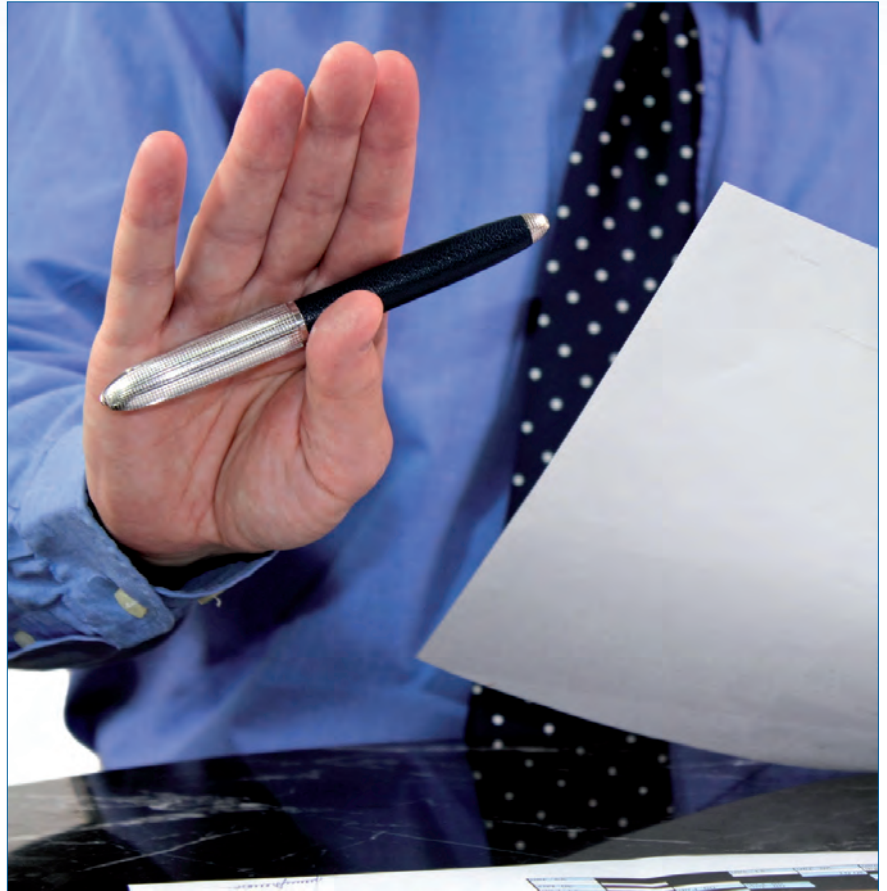
Auf den Punkt gebracht: Warum schweigt die Presse zum Thema §86 VAG?

Der Staat bereitet sich auf den Vermögensübertrag vor

■ Die Regierung bereitet bereits das Bett vor, auf dem die Hyperinflation sich später niederlegen kann. Die Umschichtung der Privatvermögen in die Volksvermögenskasse ist bereits überall in Arbeit. So leise wie dieser §86 durch den Blätterwald rauschen konnte, keiner „Volks-Rente“ etwas antun konnte und von den Massenme-



dien einfach mit anderen Themen übertönt wurde, so leise werden auch Lastenausgleichsgesetz(e) und andere Krisengesetze eines baldigen Tages beschlossen und eingeführt werden. Man will das nicht funktionierende, in aller Welt Unheil stiftende Geldsystem nicht pleite gehen lassen. Man will die Banktürme, in denen die Dagoberbs dieser Welt ihre Scheingelder verbucht haben, nicht einstürzen lassen. Eine riesige Transfergesellschaft ist die Folge. Bürger zu Staat. Staat zu Bank. Bank zurück zu anderen Staaten. Und zwischen den Staaten werden die Papierberge nur noch als virtuelle Buchungen so lange hin- und hergeschoben, bis das Vertrauen in die Währung letztlich ganz verloren ist. Längst schaffen die Vermögenden ihre Gelder beiseite in inflationssichere Häfen. Nur der deutsche Michel schippert weiter und wirft seine Heuer den Lebensversicherungen hinterher.



Bioindikator für bevorstehende Totalausfälle

■ Merken Sie sich §86. Er ist der Bioindikator, der den drohenden Totalausfall sämtlicher Vermögen, deren Garantien auf Rückzahlungsversprechen beruht, ankündigt. Gemeint sind Lebensversicherungen, Rürup- und Riesterrenten, Bausparverträge und alle sonstigen Schneeballsysteme. Und es sind Schnellballsysteme: Ohne ständigen Mittelzufluss funktionieren die Transfersysteme (Umlagesysteme!) wie gesetzliche Rente, Lebensversicherung und Bausparverträge nicht. Für Bausparverträge ist

sogar die laufende Einnahme aus Neukunden-Abschlussgebühren essentieller Bestandteil des Geschäftsmodells. Ein sicheres Signal dafür, dass es sich um ein Schneeballsystem handelt. Mit dem Verlust von Treu und Glauben an die Währung und / oder dieses Geschäftsmodells bricht die Welt der Zusagen und Versprechungen im Nichts zusammen. Wer dann zu spät erkennt und sein Geld abziehen wird, wird auf den §86 oder vergleichbare Regelungen treffen: „Danke für’s Sparen – der Staat braucht jetzt Dein Geld – zahle weiter ein – aber entnehmen kannst Du jetzt nichts“ wird das Motto sein. Und man wird es noch mit An-

legerschutz begründen: „Schau mal, wenn jetzt alle panisch-emotional reagieren und das Geld abholen wollen, dann ist das doch auch für Dich nicht gut, gell?“. Wahrscheinlich sind diese oder ähnliche Marketingphrasen auch schon in Arbeit. Die werden dann am Tag x aus der Konservendose gezogen, dann getwittert und gepostet bis die Internetknoten glühen.

Auf den Punkt gebracht:

Wer Riester predigt, investiert nicht selten selbst woanders.

Baufinanzierungen werden wieder platzen

■ Der gewöhnliche Sparer, der nur in eine Lebensversicherungspolice einbezahlt hat und jetzt

nicht mehr aus dem Vertrag auszahlen lassen kann, ist noch vergleichsweise zu beneiden. Jedenfalls im Vergleich zum Baufinanzierer, der sein Häuslein über die Police ganz oder teilweise finanziert hat. Was wird wohl die Bank tun, wenn die Auszahlungen aus einer Police ganz oder teilweise – Dank §86VAG – ausbleiben? Es könnte eine Zusatzfinanzierung fällig werden – sofern man sich das leisten kann und noch kreditwürdig ist. Oder aber die Bank macht das, was sie immer gerne macht: Sie schickt das Haus in die Zwangsversteigerung, wo sie es durch eine Strohfirma mit einem prächtigen Abschlag zurücksteigert.

Nicht durch falsche Steueranreize verführen lassen

■ Noch zu den steuerlichen Aspekten: Wie sehr ist wohl noch einem Gesetzgeber zu trauen, der in den letzten Jahren mehrfach rückwirkend Gesetze geändert hat? Und der nun mit dem §86 durch die Hintertür das VAG weitgehend unbemerkt von den Massenmedien verändert? Kann einer Instanz dieser Gesinnung noch geglaubt werden, wenn steuerliche Anreize Kunden weiterhin für Versicherungspolice erwärmen sollen? Den klugen Kapitalanlegern sollten diese Steueranreize, a priori, völlig kalt lassen. Am Ende der Kapitalanlage wird abgerechnet und dort entscheidet der Nettoertrag. Dieser ist nur zu einem Teil von der steuerlichen Betrachtung abhängig. Bei 1,75% bzw. 2,25% Zinsertrag auf den Sparanteil des Versicherungsbeitrages, dürfte kein

Versicherungskunde ein wirkliches Steuerproblem zu erwarten haben. Gesetzesänderungen und wachsende Inflationsraten hingegen, wirken viel stärker auf den Ertrag. Auf jeden Fall gilt: Da der Staat völlig ungeniert rückwirkend in die Gesetzgebung eingreift und somit auf die Vertragsgestaltung einwirkt, wächst das Risiko während einer Vertragslaufzeit sehr, sehr unangenehm überrascht zu werden.

Die Grenzen verbraucherfreundlicher BGH-Urteile sind erreicht

■ Auch wenn in den letzten Jahren einige verbraucherfreundliche Urteile von den höchsten Richtern (BGH) getroffen wurden, so sollte man sich nicht täuschen. Der BGH (Bundesgerichtshof) ist eine staatliche Instanz, zu deren Aufgabe es

u. a. auch gehören kann, das Volkswohl im Auge zu behalten und das Gemeinwohl zu schützen. Daraus erklärt sich auch, warum die Versicherer nicht dazu verpflichtet wurden, die kompletten Einzahlungen eines Versicherten bei vorzeitiger Vertragsauflösung auszu zahlen. Ein solches Urteil und die consequente Umsetzung hätten Milliarden Rückforderungen gegenüber den Gesellschaften verursacht. Institutionelle Anleger als Käufer staatlicher, fest verzinslicher Papier wären ausgefallen. Das hätte den Staatsapparat im Kern gefährdet. Aber auch ohne vorzeitige Kündigung der Police gilt aufgrund der erneuten Garantiezinssenkung:

Auf den Punkt gebracht: Das gesamte Geschäftsmodell der Branche wackelt.

„Doch jetzt wackelt das ganze Geschäftsmodell der Branche.“ (Spiegel 11.01.2011). „Für zukünftige Kunden bedeutet das: weniger Sicherheit. Sie müssen damit rech-



nen, im Alter im schlimmsten Fall inflationsbereinigt sogar weniger Geld zu bekommen, als sie in ihre Lebensversicherung einbezahlt haben.“ „Kaum einem Versicherten ist klar, dass der Betrag, den er am Ende der Vertragslaufzeit tatsächlich erhält, eine Summe aus vielen Unbekannten ist.“

Überschusszahlungen sinken seit Jahren

■ Die Rechnung mit diesen Unbekannten führt seit Jahren zu einem Schwinden der ursprünglich prognostizierten Endzahlungen der Versicherer. Es ist paradox: Man zahlt jedes Jahr ein, aber die prognostizierte Auszahlungssumme schwindet fortlaufend, weil die Überschussprognosen fortlaufend nach unten korrigiert werden müssen. „Schon jetzt ist die Enttäuschung vieler Versicherten groß. Als sie vor Jahren ihre Verträge unterzeichneten, wurden ihnen für das Alter Auszahlungsbeträge in Aussicht gestellt, die jetzt als unrealistisch gelten.“ (Spiegel 11.01.2011).

Die Korrekturen an den Auszahlungsbeträgen sind binnen eines Jahrzehntes um 30% und sogar deutlich mehr geschrumpft. So wurden z. B. einem Fallbeispiel in 11 Jahren aus prognostizierten 48.391 Euro nur noch 33.031 Euro. Das entspricht einem Schwund von 32% – der Kaufkraftschwund aufgrund der Inflationsrate ist hier noch gar nicht eingerechnet.

Neukundengeschäft teilweise eingestellt

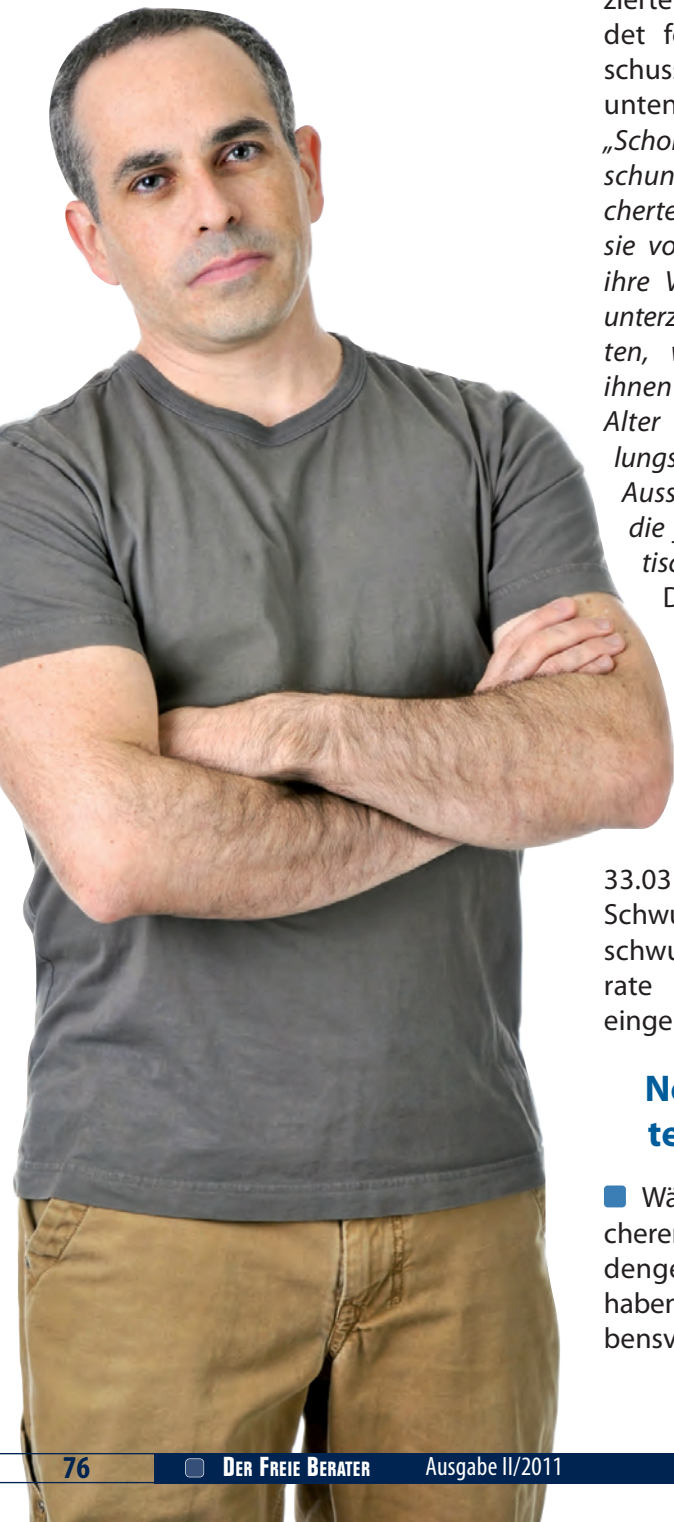
■ Während einzelne Lebensversicherer wie Delta Lloyd das Neukundengeschäft bereits eingestellt haben sollen, versuchen andere Lebensversicherer den hohen Garan-

tiezins ihrer Altverträge durch sogenannte „Zwangsspreizungen“ aufzufangen. Damit ist gemeint, dass die Gesamtkunden eines Lebensversicherers nicht mehr insgesamt mit dem gleichen Überschuss bedient werden, sondern Verträge mit höheren Garantiezinsen weniger Überschussleistungen beziehen werden. Dies zeigt erneut wie wenig transparent es eigentlich für den Versicherten ist, wann, welche Beträge und in welcher Höhe diese Beträge für die Ermittlung eines vertragsbezogenen Überschusses ermittelt werden. In der

Auf den Punkt gebracht:

In Aussicht gestellte Schlusszahlungen werden immer unrealistischer.

Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 24.02.2011 äußert sich hierzu ein Professor Hermann Weinmann, der Vorsorgeverträge an und für sich für ein Muss hält, sich aber seit vielen Jahren an der Ausgestaltung der Verträge stört. „Um mehrere 100 Millionen Euro brächten die Versicherungsgesellschaften ihre Policeninhaber, weil sie die Aktionärsinteressen mehr beachteten als das Gemeinwohl.“ Weinmann war aufgefallen, dass immer höhere Anteile der Bilanzgewinne in Richtung der Aktionäre weitergereicht werden, immer weniger in die Kasse der Versicherten selbst floss. Leider ist die dahinter liegende Berechnung firmenintern und von außen praktisch nicht zu durchschauen. Gerade mit dem hohen Schlussüberschuss werben viele Versicherungs-Aktiengesellschaften gerne und gerade hier sind sie besonders verschlossen, wenn es um die Offenlegung der Berechnung geht. Die Überschüsse schwanken erheblich – siehe Tabelle (nach FAZ 24.02.):





Besser Versicherungsaktionär als Versicherungskunde

■ Da wünscht man sich doch eher, Aktionär des jeweiligen Lebensversicherungsunternehmens zu sein, anstatt Versicherungskunde. „Wenn die Unternehmen so weitermachen, bleibt immer weniger vom Überschuss übrig“, prognostiziert der Betriebswirt. Auch hierzu hat der Gesetzgeber durch eine Gesetzesänderung – wiederum weitgehend von den Massenmedien unbeachtet, aber mit gravierenden Auswirkungen auf den Überschussertrag der Versicherungskunden – sein Scherflein dazu beigetragen. 2008 hat er nämlich die sogenannte Mindestzuführungsverordnung geändert. Darin wird geregelt, wie der Überschuss eines Lebensversicherers aufgeteilt werden darf. Dabei gilt: Mindestens 90% des Zinsgewinnes, mindestens 75% des Risikogewinnes und mindestens die Hälfte der sonstigen überwiegenden Kostengewinne, müssen die Versicherer ihren Kunden gutschreiben: Den Rest dürften sie an die Aktionäre ausschütten oder als zusätzlichen Kapitalpuffer thesaurieren. Das Jahr zuvor hatte noch gegolten: 90 Prozent aller (!!) Überschüsse müssen den Kunden gutschrieben werden.

■ Und wieder einmal wird deutlich: Vater Staat predigt die Altersvorsorge, treibt die Kunden in die Fänge der Versicherer, meint es aber mit seinem Altersvorsorgesparer zu keinem Zeitpunkt wirklich gut.

Höchste Einzelwerte der Verteilung der Bruttoüberschüsse an Aktionäre (in %)

Deutsche Leben (Tochter: Allianz Leben)	46,6 %
PB Leben (Talanx)	40,9 %
Targo Leben (Talanx)	34,3 %
Dialog Leben (Generali)	32,1 %
PBV Leben (Talanx)	23,4 %
Hamburg-Mannheim (Ergo)	21,6 %
Öffentl. Leben Braunschweig	20,3 %
Allianz Leben	14,3 %



Und nochmals eine gesetzliche Änderung zu Lasten der treuen Kunden

■ „Eine weitere entscheidende Änderung lässt Kunden zusätzlich bluten: Wurde der Zinsgewinn vor dem Jahre 2008 erst in seine Bestandteile zerlegt, nachdem die Garantiekosten abgezogen wurden, dürfen die Versicherer seither den Kuchen aufteilen, bevor sie diese Kosten nun vom Überschusspotopf der Kunden abziehen. Die Allianz macht davon ausgiebig Gebrauch. Im Jahr 2008, als die Finanzkrise das Kapitalanlageergebnis einbrechen ließ, blieben den Kunden 900 Millionen Euro oder 69% des Rohüberschusses, hat

Weinmann errechnet. Die Dividende je Aktie blieb dagegen mit 34 Euro stabil, 29% statt zuvor 13 % des Überschusses gingen an die Anteilseigner. Im Jahr darauf erhielten die Versicherungsnehmer einen Anteil von 82% oder 2,7 Milliarden Euro. Im Jahr 2002 waren es noch 95% gewesen – 13 Prozentpunkte mehr.“

Was bleibt für die Versicherungskunden noch als Überschuss übrig?

■ Weinmann stellt eine bemerkenswerte Überlegung bzw. Berechnung auf. „Der Unterschied ist

Auf den Punkt gebracht: Gleich viel Geld für Aktionäre – aber weniger für Kunden.

erheblich: Würden alle Versicherer ihre Möglichkeiten voll ausschöpfen und den geringstmöglichen Anteil an die Kunden ausschütten, gingen diesen in einem normalen Jahr 2,3 Milliarden Euro gegenüber der alten Regelung verloren. Das illustriert folgende Rechnung: Die Versicherer halten Kapitalanlagen von gut 700 Milliarden Euro. In Jahren ohne außergewöhnliche Ereignisse im Kapitalmarkt können sie darauf etwa 4,5% an Ertrag erwirtschaften – also 31,5 Milliarden Euro. In ihrem Bestand müssen sie durchschnittlich Garantien von 3,3% erwirtschaften – also 21,3 Milliarden

Euro. Nach der früheren Vorgabe durften die Versicherer von der Differenz (8,4 Milliarden Euro) 10% oder 840 Millionen Euro an ihre Eigentümer ausschütten. Das neue Verfahren dagegen erlaubt Ihnen, von dem Ergebnis (31,5 Milliarden Euro) 10% oder 3,15 Milliarden Euro sofort auszuschütten. Von den übrigen 28,4 Milliarden Euro müssen sie die 23,1 Milliarden Euro Garantiekosten begleichen. Für die Überschussbeteiligung bleiben dann nur noch 5,3 Milliarden Euro – 2,3 Milliarden weniger als nach der alten Regel. Fällt das Kapitalanlageergebnis unter ein Niveau von 3,7%, gehen Kunden bei dieser Ausschüttungspraxis ganz leer aus, und der gesamte Überschuss kommt den Aktionären zu.“ (FAZ 24.02.2011)

Fazit:

■ Die unattraktive, renditearme sowie unflexible Lebensversicherung hat keine Existenzberechtigung mehr im Markt: Kein Mensch braucht eine solche neue Police. Das Produkt ist durch die Senkung des Garantiezinses und die legislative Strippenzieherei eines Staates, der im Geflecht der Lebensversicherungsbilanzen selbst seinen eigenen Vorteil sucht und auch findet, nun endgültig zum Tode verurteilt. Überschüsse sind intransparent und bekanntermaßen nicht garantiert, die garantierten Zinsen beziehen sich nur auf den Sparanteil und sinken seit Jahren, gesetzgeberische Vorgaben deu-

ten auf ein späteres Einfrieren, wenn nicht sogar Einziehen, der Lebensversicherungsvermögen zu Gunsten der Entschuldung der Staatskasse hin.

■ Lebensversicherungen wandern deswegen erneut auf unsere Liste der riskanten Produkte, weil sie sich weder für Vermögensaufbau noch für die Altersvorsorge allgemein eignen. Die gehören auf die Rote Liste. Das bedeutet: Hände weg vom Neuabschluss. Bestehende Policen, die nicht in Bälde fällig werden, sollte man liquidieren, solange man etwas an Wert dafür erhält.

