



Lebensversicherungen:

# Eine Pleite trifft auch den Kunden

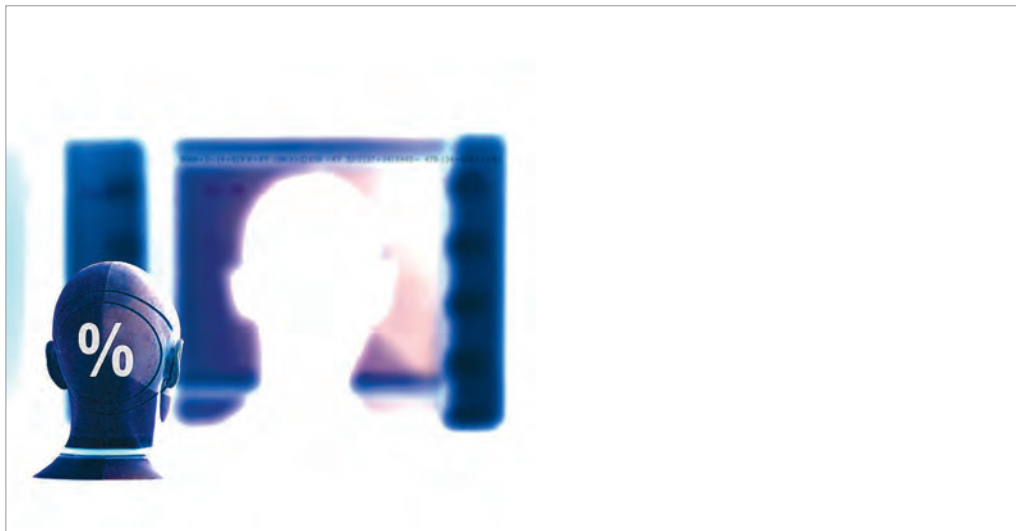
*Der Schlussverkauf bei den Kapitallebensversicherungen ist beendet. Wer sich die Besteuerung der Erträge nüchtern betrachtet und sich nicht kopflös und kopfüber in die Wühlische der Schlussverkaufsangebote gestürzt hat, hat richtig gehandelt. Für die Altersvorsorge ist das Produkt zu unübersichtlich. Schlussüberschüsse sind nicht sicher; einige Lebensversicherer sind noch nicht über den Berg. Immer mehr Verbraucher erkennen jetzt, dass die Rendite nicht sicher und das Risiko zunehmend auf den Kunden abgewälzt wird.*

von Andreas Müller-Alwart

Zunächst das Erfreuliche: Nur wenige Lebensversicherer haben die Überschussbeteiligung von 2004 auf 2005 gesenkt - viele sind bei Ihren Überschusszusagen stabil geblieben. Wie von *Der Freie Berater* vorhergesagt, hat vor allem die ASSTEL ihr vollmundiges Überschussversprechen von 6,2% im Vorjahr auf 5,1% gesenkt. Das sind 18% weniger als im Vorjahr und ist damit ein "Spitzenwert". Ein Schelm, wer vermutet, dass war die Überschusszusage von 2004, werbewirksam an die Schlussverkaufssituation im Markt angepasst. Die Gewinnbeteiligungen für 2005 sinken im Branchentrend auf einen Durchschnittswert von 4,33%. (2003: 4,77% und 2004: 4,39%). Unsere Leser wissen, dass sich diese Angaben immer nur auf den Sparanteil beziehen und dass es schon erfreulich ist, wenn dieser Sparanteil 80% der Beitragsprämie beträgt. Dann würde die Durchschnittsverzinsung immerhin noch etwa 3,5% betragen.

## **Rendite: Der Kunde trägt das Risiko mit**

Allerdings ist fraglich, was der Kunde mit den Angaben zur Durchschnittsverzinsung anfangen kann. Zum einen stellt dieser Wert nur eine jährliche Momentaufnahme dar und zum anderen liebäugelt der Kunde in der Regel auf den Schlussüberschuss. Die Hälfte der Verträge erreicht zwar nicht das reguläre Vertragsende und kommt nicht in den Genuss des Schlussüberschusses, aber der eine oder andere Kunde hat die Ausdauer bis zum finalen Bonus. Abgesehen davon, dass den Schlussbonus nur erhält, wer bis zum Schluss dabei bleibt, ist dieser nicht garantiert. Für die Altersvorsorge kann ein Bonus also nur vage eingerechnet werden - das erschwert die Rentenversorgungsplanung. Der Schlussbonus ist nicht sicher und kann wieder gekürzt werden. "Die meisten Kunden wissen allerdings überhaupt nichts davon, wie wachsende Beschwerden beim Versicherungs-Ombudsmann zeigen." (*Versicherungsmagazin*) Die gefühlte Renditesicherheit entspricht also nicht der tatsächlichen. Dann ist es natürlich besser, wenn während der Laufzeit das



Guthaben höher verzinst wird, weil der Zinseszinsseffekt richtig greifen kann. Diesen Effekt kennt jeder, der einen Ratensparvertrag mit einer hohen Einmalzahlung beginnt. Der Zinseszinsseffekt wird dann bereits zu Beginn verstärkt, während ein Schlussbonus nicht einfließen kann. Der Trend in der Branche geht aber klar zum Schlussüberschuss: "Während 2002 im Schnitt nur 19,09 % der gesamten Zinsüberschüsse auf Schlussdividende entfielen, waren es 2003 bereits 29,5%", zitiert das Versicherungsmagazin die Ratingagentur Assekurata. Das Renditerisiko, das die Garantieverzinsung von derzeit 2,75% übersteigt, trägt quasi der Kunde alleine. Die Garantieverzinsung von 2,75% (auf den Sparanteil) reicht einfach nicht aus, um im Alter eine ausreichende Kaufkraft für die monatlichen Rentenzahlungen zu erhalten.

### *Sicherungsfonds: Der Kunde trägt das Risiko mit*

Doch damit nicht genug: Nach Ansicht der Unternehmens - Ratingagentur Fitch sowie Standard & Poors sind noch längst nicht alle Lebensversicherer über den Berg. Es ist immer noch möglich, dass weitere Produktgeber ins Schlingern geraten könnten. Der Gesetzgeber hat deswegen auf einen Sicherungsfonds gedrängt, der über die freiwillige Absicherungsgesellschaft, "Protektor" hinausgeht. Protektor war von der Versicherungsbranche gegründet und aktiviert worden, um die Kunden bzw. deren Policen von der zahlungsunfähigen Mannheimer Lebensversicherung auffangen zu können. Diese Sanierung hat 300 Millionen Euro gekostet, obwohl der Marktanteil der Mannheimer lediglich 0,6% betragen hatte. In nun beschlossenen Notfonds sollen die Versicherer 500 Millionen Euro einsammeln. Reicht dieses Kapital im Notfall nicht, so müssen weitere 500 Millionen nachgeschossen werden. Reicht auch diese Summe nicht, tragen die Kunden einen Teil des Ausfallrisikos bei! 5% des Sparkapitals der Versicherten müssen dann aufgegeben werden, um den Pleitekandidaten zu sanieren. Der Kunde ist also auch hier am Risiko beteiligt. Wie es zu dieser für Verbraucher befremdlichen Gesetzeslage kommen konnte, beschreibt *Der Freie Berater* im Infokasten.

### Wie die Versicherungslobby den Verbraucherschutz gekippt hat: Die Löschteich-Strategie

Berlin, 09.09.2004 so gegen 14.00 Uhr. Im Anhörungssaal 3.101 am Schiffbauerdamm in Berlin trifft sich eine illustre Schar bestehend aus Verbraucher-schutzvertretern und Vertretern der Versicherungsbranche. Unter Vorsitz von Christine Scheel (MdB) werden die Fachvertreter zu einem Thema angehört, das der BaFin (Bundesaufsicht für Finanzdienstleistungen) sehr am Herzen liegt. Es geht um Verbraucherschutz, um den Schutz von Millionen von Kunden und noch mehr Millionen Kranken- und Lebensversicherungspolice. Dazu die heutige Anhörung des Finanzausschusses, deren Vorsitzende Christine Scheel von den GRÜNEN ist. Schon bald wird klar, dass Protektor als freiwilliger Sicherungsfonds nicht ausreicht. Die BaFin besteht auf einem Notfonds, der bereits vor dem Notfall gefüllt wird. Im Wortprotokoll ist später nachzulesen, dass man den Löschteich nicht erst ausheben und mit Wasser füllen dürfe, wenn es bereits brenne. Spätestens im Anschluss an diese Anhörung dürfte der Versicherungswirtschaft klar gewesen sein, dass sie den Notfonds im Grundsatz nicht mehr verhindern kann.

### Vom Kundenschutz zum angeknabberten Sparvermögen

Voller Pragmatismus ändert sich die Strategie: Was ich nicht verhindern kann, kann ich nur noch versuchen erträglicher zu machen... Herausgekommen ist ein Gesetz - "ursprünglich geplant zum Schutz der Kunden", bei dem schließlich nur noch gilt: "... der Kunde hat das Nachsehen". So brachte es der Bayerische Rundfunk im TV-Magazin PLUSMINUS auf den Punkt und fuhr fort: "Das Gesetz über diesen sogenannten Sicherungsfonds wirkt wie ein unausgereifter Schnellschuss." Zunächst scheint es, als habe die Versicherungslobby verloren: Sie wollte an Protektor festhalten und Beiträge nur freiwillig und nur im Bedarfsfalle einzahlen. Nun sieht das Gesetz vor, dass 500 Millionen Euro sofort einbezahlt werden müssen: Der Löschteich muss vor dem Brand voll sein. Ist absehbar, dass das Löschwasser nicht reicht, so muss die Versicherungswirtschaft weitere 500 Millionen Euro nachfüllen. Während aber bei Protektor die Sparanlagen der Kunden immer geschützt sind, ist bei dem neuen Notfonds auch das Sparvermögen der Kunden zu immerhin 5% an dieser Löschteich-Strategie beteiligt. Das ist nun ihr Obolus, um eine Pleite abzuwenden. Die Ähnlichkeit zu einer begrenzten Nachschusspflicht atypischer Beteiligungsgesellschaft ist wohl niemandem dabei aufgefallen!?

Wie rasch es dazu kommen kann, dass die Sparvermögen der Kunden erhalten müssen, erklärt Dr. Marco Metzler, Fitch-Ratings, so: "Für die Sanierung eines mittleren oder großen Lebensversicherers reichen rund 1 Milliarde Euro sicherlich nicht aus. Das sieht man daran, dass die kleine Lebensversicherung Mannheimer mit einem Marktanteil von rund 0,6 Prozent bis heute rund 300 Millionen Euro gekostet hat, rund weitere 200 Millionen sind durchaus denkbar, da der Bestand noch nicht verkauft ist."

### Die Kündigungssperre belastet die Kunden zusätzlich

Die Versicherungslobby hat sich auch bei dem Thema "Kündigungssperre" vollständig durchgesetzt. Ist ein Versicherer in Existenznot, so kann verkündet werden, dass eine Kündigung bestehender Policen nicht mehr möglich ist. Damit soll einer Kündigungspanik vorgebeugt werden. Während also bislang die vorzeitige Policenkündigung schon mit sehr hohen Verlusten verbunden, aber im Notfall immerhin möglich war, kommt der betroffene Kunde zukünftig nicht mehr an sein Geld.

### Ein verfassungswidriges Gesetz

Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski, Lehrstuhl Wirtschaftsrecht, Humboldt Universität Berlin, meint sogar, dass das neue Gesetz verfassungswidrig sein könnte, "weil hier Geld aus dem Deckungsstock, aus dem Geld der Versicherten, ... genommen wird und in eine Anlage gegeben wird, die keine Überschüsse produzieren kann." Das ist aber eigentlich bei Lebensversicherungen nichts Neues. Für die Kunden war praktisch nie transparent, wie viel Geld ihrer Einlagen tatsächlich für die Überschussansammlung verwendet wurden.

### Wie konnte das Gesetz so verbraucherfeindlich werden?

Die entscheidende Wende erfuhr die "Notfonds" im Finanzausschuss. 33 Mitglieder und 32 Stellvertreter aller Parteien sind Mitglieder des Finanzausschusses. Darunter finden sich so "versicherungsneutrale" Ausschussmitglieder wie MdB Norbert Schindler von der CDU und von der FDP der MdB Carl-Ludwig Thiele.

MdB Norbert Schindler ist auch Beiratsmitglied der R&V Versicherung, ist sowohl Aufsichtsratsmitglied der Süddeutschen Krankenversicherung a. G. und der Süddeutschen Lebensversicherung a. G., Carl-Ludwig Thiele ist stellvertretender Vorsitzender des Finanzausschusses. Gleichzeitig ist er als Aufsichtsratsmitglied der Signal Krankenversicherung a. G. tätig. Wolfgang Scholl vom Verbraucherzentrale Bundesverband fasst dies kurz so zusammen: "Finanzausschuss und Versicherungswirtschaft sind traditionell relativ eng verflochten. Eine ganze Reihe von Ausschussmitgliedern hat Jobs in der Versicherungswirtschaft in Beiräten, in Aufsichtsräten. Das alles ist bekannt und hat sich nicht geändert." Die GRÜNEN scheinen auf den ersten Blick gegen solche Interessenskonflikte gewappnet zu sein. Doch beim Stöbern im Archiv stellt sich dann heraus: Sogar die Vorsitzende des Finanzausschusses Christine Scheel hatte noch im Jahre 2003 Beiratsposten bei den Versicherungen Barmenia und Hamburg Mannheimer und war im Aufsichtsrat der Nürnberger Versicherung. Mit anderen Worten: Der gesamte Vorsitz des Finanzausschusses ist fest in der Hand der Versicherungslobby.

### Fazit:

"Der Kunde bezahlt den neuen Sicherungsfonds und trägt damit auch das Risiko", zog PLUSMINUS das Fazit. Dem bleibt nur noch hinzuzufügen, dass dies nur eines von vielen Risiken ist, die Lebensversicherungskunden aufgeschultert bekommen haben. Im Interesse der Altersvorsorge von Millionen Kunden kann man nur hoffen, dass die schlimmsten Szenarien nicht eintreffen werden. Dr. Marco Metzler bleibt skeptisch: "Weitere Fälle für den Sicherungsfonds können wir nicht ausschließen." Na dann Prost! Mahlzeit!

## Garantiezins: Die Zukunft ist ungewiss

Branchenkenner gehen davon aus, dass auch der mehrmals abgesenkte Garantiezins im derzeitigen Zinstief nicht zu erwirtschaften ist. Die Agenturen Fitch und Moody's erwarten ein weiteres Absenken des Garantiezinses für zukünftige Lebensversicherungspolizen. "Der Rating-Ausblick für die Branche bleibe negativ", zitiert die Frankfurter Allgemeine Zeitung die Agentur Moody's. Es sei ein "scharfer Einbruch" der Verkaufszahlen zu erwarten. Sofern es also der Branche nicht gelingt, die Kunden für andere Versicherungsprodukte zu erwärmen, würde ein Einbruch des Neugeschäftes auch zu einer Verringerung der Überschusszahlungen führen. Auch dieses Risiko trägt gewissermaßen der Kunde und nicht die Versicherungsgesellschaft. In den Fällen, in denen ein Einbruch im Neugeschäft die Versicherungsgesellschaft in Existenzprobleme bringen würde, wäre der Kunde wiederum am Risiko über den o. g. Sicherungsfonds beteiligt.

## Rentenhöhen: Sie stehen in den Sternen

Alternativ zu den klassischen Kapitallebensversicherungen wurden viele Rentenversicherungen an den Mann und die Frau gebracht. Im Fokus dieser Lebensversicherungsvariante steht in der Regel die Absicherung der Langlebigkeit. Die so genannten Sterbetafeln drücken das steigende Lebensalter statistisch aus und führten gerade jüngst wieder dazu, dass die Versicherungstarife angepasst werden mussten. Viele Kunden wiegen sich in Sicherheit, wenn sie eine Rentenversicherung ihr Eigen nennen: Schließlich sichert diese im Idealfall eine Monatsrente bis zum Lebensende zu. Das Lebensende ist sowohl für den Kunden als auch für den Versicherer nicht vorhersagbar. Stirbt der Kunde früh, macht der Versicherer ein Schnäppchen. Lebt der Kunde lang, benötigt der Versicherer einen ausgeprägten Kapitalstock, aus dem er die Monatsrenten auszahlen kann. Mit steigender Lebenserwartung wächst der Druck auf die Versicherer - es müssen mehr Finanzmittel in Bereitschaft gehalten werden.



Das Risiko einer bestimmten Rentenhöhe liegt ebenfalls beim Kunden - abgesehen von der Garantieverzinsung. Kunde und Versicherer befinden sich in einem ähnlichen Zwiespalt. Wählt der Kunde eine fondsgebundene Rentenlebensversicherung als Produkt aus, hat er höhere Renditechancen, aber keine garantierte Monatsrente. Die Produktrendite richtet sich dann nach den Marktchancen. Wählt der Kunde eine garantieverzinsten Rentenversicherung aus, so kostet diese Garantie Rendite. Auch der Produktgeber kann sich diesen Vorgaben nicht entziehen. Entscheidend ist, dass zum Zeitpunkt des Rentenbeginns eine bestimmte Versicherungssumme erreicht wird. Diese Summe kann über die gesamte Rentendauer aufgeteilt werden - je nach Produkt linear oder degressiv. Eine Vorhersage darüber, welche Kaufkraft diese Monatsrenten im Verlauf einer zwanzig-, dreißig- oder gar vierzigjährigen Auszahlungsphase haben, ist nicht realisierbar. Je länger der Kunde lebt, desto höher wird sein Risiko, dass die Kaufkraft seiner Monatsrenten nicht mehr ausreichend ist. [Während dieser Bericht entsteht, teilt der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft, GdV e.V. mit, dass es mit Rentengarantiezins und garantierter Zinshöhe so nicht mehr lange weitergehen könne...]