



Schwere Zeiten für die deutschen Lebensversicherer

Die fetten Jahre für die deutschen Lebensversicherer sind schon lange vorbei. Doch dachte vielleicht der eine oder andere, dass die Stabilisierung der Börsen dazu führen könne, dass Beitragseinnahmen und Geschäfte sich wieder normalisieren. Doch weit gefehlt. Die deutschen Gesellschaften laufen langsam aber sicher in Richtung Kollaps.

von Daniel Shahin

Was war das doch so schön für die deutschen Lebensversicherungsgesellschaften: Das Jahresendgeschäft aus dem Jahre 2004. Aufgrund der letztmaligen Möglichkeit, steuerfreie Verträge abschließen zu können, konnten hunderte von Vermittlern ihre Kunden zum zusätzlichen Abschluss einer Police bewegen. Auch Neukunden mussten weniger akquiriert, als nur noch abgewickelt werden. Immerhin gab es einen regelrechten Run auf die Policenangebote, seien sie noch so sinnlos. Die Möglichkeit der steuerfreien Auszahlung wirkt vor dem deutschen Verbraucher mindestens genauso intensiv wie die Gelegenheit, Steuern vom Staat zurück zu holen. Dafür tut der Deutsche so einiges.

Jahresendgeschäft als Run auf die Branche

Das Antragsgeschäft aus dem vierten Quartal 2004 überschlug sich förmlich. Viele Gesellschaften verpflichteten alle verfügbaren Kräfte, an der Bearbeitung und Polisierung von Antragsgeschäften mit zu wirken, Urlaube abzusa-gen, Überstunden zu leisten - nur damit noch die steuerbefreiende Polisierung im Jahr 2004 ermöglicht wurde. "Schöne Zeiten", so schallte es aus allen Versicherungshäusern, "warum kann dies nicht immer so sein?" Man erinnerte sich an die Zeit nach der Wende, als es schon einmal so

war, dass man nicht verkaufen, sondern nur verteilen musste. Doch dass dies kein Dauerzustand sein kann, war eigentlich allen bewusst.

So scheint es heute auch nicht überraschend, dass das Geschäft aus 2004 fast das letzte war, was sich den Bearbeitern der Anbieter aufdrängte. Im ersten Quartal 2005 wurde erst einmal abgewickelt, was in 2004 noch verursacht wurde, im zweiten Quartal 2005 konnten alle Angestellten dann ihren Jahresurlaub 2004 - und wohl auch den von 2005 nehmen. Ansonsten hätten sie sich schon gelangweilt, bei den jetzt ernüchternden Neuumsätzen.

Wer gedacht hat, das Jahresendgeschäft steigere die Umsatzeinnahmen bei den Anbietern, sieht sich schon heute getäuscht. Weder die Anbieter, noch die Vielzahl der Vermittler konnten aus diesem Run wirklich Profit ziehen. Die Mehreinnahmen aus dem vierten Quartal 2004 werden durch Mindereinnahmen aus dem ersten Halbjahr 2005 wieder relativiert. Gott sei Dank, dass Vermittler die Provisionen weitestgehend erst in 2005 erhielten und - hoffentlich - nicht in 2004 bilanzieren. Denn dann kämen Steuerzahlungen auf sie zu, dagegen droht ein Verlustjahr 2005 - für das man dann natürlich keine Rückerstattung von für 2004 gezahlte Steuern (für Gewinne) mehr erhalten kann.

Wenn die Gesellschaften einen Vergleich ziehen für die Zeiträume Juni 2004 bis Juni 2005 und Juni 2003 zu Juni 2004, werden sie gewiss

keine Steigerung feststellen können. Das Jahresendgeschäft hat letzten Endes lediglich zum Ausgleich der schlechten Monate in 2005 geführt. Grund dafür die Planlosigkeit aufgrund neuer gesetzlicher Regelungen ringsum die Altersvorsorge (siehe Bericht Der Freie Berater, 2. Quartal 2005 - neue Produktwelt). Denn einmal mehr hat die Regierung Schröder mittels neuer Rahmenbedingungen nur eines geschafft: Verunsicherung der Teilnehmer.

Die Wahrheit kommt ans Licht

Von 130 Versicherungsgesellschaften wird es in Wahrheit keine einzige geben, die mit ihren Ergebnissen zufrieden sein kann. Im Gegenteil: Unseren Gesprächen und Recherchen zufolge können wir behaupten, dass das Antragsgeschäft aller Gesellschaften im ersten Quartal 2005 gegenüber dem ersten Quartal aus 2004 maximal 20 bis 25 Prozent beträgt. Damit ist das Geschäft um gut dreiviertel eingebrochen. Doch welche Gründe gibt es hierfür?

Gut, zum einen kann man sagen, dass die neuen Richtlinien zum Alterseinkünftegesetz, neue Produkte und neue Orientierungen der Vermittler dafür verantwortlich seien. Doch dürfte das nur die halbe Wahrheit sein. Immerhin hat die Vielzahl der Vermittler im Markt finanziellen oder geschäftlichen Druck und muss Ergebnisse aufweisen. Sicherlich hat sich auf dieser Seite keiner der Marktteilnehmer zurückgelehnt und freiwillig auf Geschäfte verzichtet. Zum anderen jedoch gibt es ein ganz gravierendes Problem, das den Marktteilnehmern jetzt endlich bewusst werden wird. Dieses wurde viele Jahre totgeschwiegen, wenn die Versicherungsbranche hochtrabend ihre Jahresumsätze veröffentlichte. Die Rede ist von der Vielzahl von Geschäftsumdeckungen, sprich Verschiebungen im Markt. Denn hinter einem Neuumsatz stand in der Vergangenheit viel öfter als gedacht eine Kündigung bei einem dritten Anbieter. Somit handelte es sich in Wahrheit nicht um echtes Neugeschäft, sondern vielmehr um Marktverschiebungen (Neugeschäft in Verbindung mit Storno). Und dieser Markt dürfte nun zusammenbrechen. Diese Umsätze dürften jetzt





in 2005 ausbleiben. Denn Kündigungen sind heute nicht mehr so leicht durchführbar, zumindest steht der Vermittler schon vor einem Problem, wenn er seinem Kunden die Auflösung einer noch steuerfreien Police aus der Zeit vor 2005 gegen Neuabschluss einer, der neuen Steuergesetzgebung unterliegenden Police verkaufen muss. Und selbst wenn ihm das im Einzelfall gelingen mag, wird die Bearbeitung und Rückgewinnung dieses Kunden von der anderen Seite wiederum sehr Erfolg versprechend laufen.

Der echte Hammer wird uns alle jedoch erst noch ausstehen: In den Zahlen der Versicherer für das erste Quartal fielen viele Geschäfte quasi als Überhänge aus 2004 hinein. Auch deshalb dürften diese, zwar schon alarmierenden, dennoch noch tragbaren Geschäftsergebnisse immer noch geschönt sein. Die wahren Ergebnisse kann

man also erst bei Betrachtung des zweiten Quartals 2005 erhalten. Und man darf gespannt sein, wer hierüber freiwillig reden wird, geschweige denn, wer diese Ergebniszahlen veröffentlichen wird. Denn auch das ist festzustellen: Presseerklärungen und Veröffentlichungen gibt es auf Seiten der Versicherer immer nur dann, wenn man positives zu berichten hat.

Auch andere Sparten rückläufig

Doch es ist nicht etwa so, dass nur der Bereich der Lebensversicherungen als Kapitalanlage rückläufige Entwicklungen aufweist. Auch der Bereich der Personenversicherungen, seien es die Berufsunfähigkeitsversicherungen, Risikoversicherungen oder auch die Krankenversicherungen, kränkeln allesamt. Teilweise werden Zahlen bekannt gegeben, die sich bei lediglich 50 Prozent des Geschäftes aus dem Vorjahr bewegen. Da kann man schon von einer ernsthaften und auch bedrohenden Entwicklung sprechen.

Bei dieser Gesamtentwicklung bleibt es abzuwarten, wie gut die Branche dies überstehen wird. Vielleicht dauert es ja gar nicht mehr lange, bis die Vielzahl der kleinen Anbieter von den größeren, die die Gunst der Stunde ergreifen, gefressen wird. Und vielleicht gelten die Produkte der deutschen Versicherer schon bald gar nicht mehr als sicher, geschweige denn "mündelsicher".