

Für den Newsletter von Herbert Frommes Versicherungsmonitor beobachtet pressrelations in internationalen Leitmedien eine Brandbreite von Themen rund um die Versicherungsbranche und erstellt einmal im Monat eine umfassende Medienanalyse.

Viel Kritik an Lebensversicherern

Von [DAVID FRANK](#) am 22. Dezember 2016

MEDIENANALYSE Angesichts rückläufiger Erträge und niedriger Kapitalrenditen stehen die deutschen Lebensversicherer unter beträchtlichem Druck, die hohen Garantieren vergangener Tage zu erwirtschaften. Das bringt manche Anbieter dazu, Kunden mit Altverträgen zur Kündigung aufzufordern. Dabei steht besonders das Talanx-Tochterunternehmen Neue Leben im Brennpunkt der Kritik. Der Versicherer wolle Kunden loswerden, die hochverzinsten Altverträge haben, kritisiert der Marktwächter Finanzen. Daneben wird auch das Thema Run-off immer interessanter für manche Lebensversicherer. Die BaFin prüft Bestandübertragungen allerdings sehr genau.

Nach Ansicht der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung unternehmen Lebensversicherer derzeit den Versuch, ihre wenig lukrativen Altkunden „wegzuloben“. Sie haben Schreiben an die Kunden geschickt, die eine Kündigung des Vertrags nahelegen. Wer dem Lockruf folge, seinen Vertrag gegen die Auszahlung einer stattlichen Summe zu beenden, verzichte jedoch auf viel Geld. Die Lebensversicherer sind durch hochverzinsten Altverträge arg in Bedrängnis. Besonders Kunden, die in den 90er Jahren Lebens- und Rentenversicherungsverträge mit einem Garantiezins von 4 Prozent abgeschlossen haben, setzen den Gesellschaften zu. Denn die normalen Zinssätze von vor einigen Jahren gelten „im heutigen Niedrigzinsumfeld schon fast wie eine Top-Rendite-Anlage“, heißt es in der FAS. Derartige Renditen seien von den Lebensversicherern am Kapitalmarkt nicht mehr zu erwirtschaften. Norman Wirth, Vorstand beim AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung, bezeichnete die Aufforderungsschreiben indessen als „nicht redlich“ und kritisieren, dass hier

den „Kunden möglicherweise ein eindeutiger Schaden“ zugefügt werde.

Viel Kritik an Aufforderungen zur Kündigung

Die Süddeutsche Zeitung berichtete, dass rund 30.000 Kunden Schreiben der Talanx-Tochter Neue Leben erhalten haben, in denen sie aufgefordert werden, lukrative, vor 2005 abgeschlossene Altverträge zu kündigen und zur Auszahlung zu bringen. Laut dem Marktwächter Finanzen handelt es sich dabei um einen Versuch, Kunden mit hochverzinsten Lebensversicherungen loszuwerden. Kritisiert werden an den Versicherern vor allem eigennützige Motive. Hauptgrund sei die Schwierigkeit für die Versicherer, die seinerzeit versprochenen hohen Garantiezinsen von drei oder mehr Prozent zu erwirtschaften. Ferner würden Verbraucher nicht hinreichend über den Verlust ihres Risikoschutzes aufgeklärt, was der Beratungspflicht der Unternehmen zuwiderlaufe, so Sandra Klug vom Marktwächter Finanzen.

Die Welt am Sonntag (WamS) berichtete, dass neben der Neue Leben auch die Gothaer solche Schreiben verschickt habe. Das Motiv liegt aus Sicht von WamS auf der Hand. Angesichts der Niedrigzinspolitik der Zentralbanken könnten die Lebensversicherer die hohen Garantiezusagen der Vergangenheit nicht mehr einhalten. Anders als Bausparkassen könnten die Lebensversicherer Kunden mit hoch verzinsten Altverträgen jedoch nicht rauswerfen. Verbraucherschützer befürchten nun, dass solche Aufforderungsschreiben „Schule machen“ und zu einem „Massenphänomen“ werden könnten. Aus einem Schreiben der Gothaer zitierte die Berliner Sonntagszeitung den an die Kundschaft gerichteten Satz: „Vielleicht möchten Sie sich einen größeren Wunsch erfüllen?“ Dies klinge „zu schön, um wahr zu sein: Der Lebensversicherer als gute Fee“, unkte die Zeitung.

Das Bundesjustizministerium hat die Aufforderungsschreiben der Lebensversicherer scharf gerügt, schrieb die FAZ in einem weiteren Bericht. Demnach hat sich Justizstaatssekretär Gerd Billen (Grüne) in einem Brief an Jörg von Fürstenwerth, den Vorsitzenden der Hauptgeschäftsführung des Branchenverbands GDV, gewendet. Er beobachte mit Sorge die Aufforderungen der Lebensversicherer an ihre Kunden, ihre Altverträge vorzeitig zu kündigen, schrieb Billen. Er bezog sich darin auf die Neue Leben, HDI und Targo, drei Tochtergesellschaften der Talanx, sowie die Gothaer. Von Fürstenwerth sagte der FAZ, er teile Billens kritische Haltung. „Eine bestehende Kundenbeziehung ist etwas, das man nicht leichtfertig aufgeben sollte. Eine Kündigung des Vertrages ist in

der Regel die schlechteste Lösung“, sagte von Fürstenwerth.

Die Neue Leben hat inzwischen eine Unterlassungserklärung unterschrieben. Auch die Gothaer ist zurückgerudert. Das Schreiben sei missverständlich gewesen.

Die Bild-Zeitung sprach von einem „miesem Trick mit Ihrer Lebensversicherung!“ Die „fiese Masche“ diene dazu, Besitzer lukrativer Altverträge schnell loszuwerden, berichtete die Zeitung. Kunden sollten, wenn sie derartige Schreiben erhalten, größte Vorsicht walten lassen. Wer die Aufforderung zur Kündigung unterschreibt, verchenke möglicherweise viel Geld. Verbraucherschützer kritisieren die Schreiben unisono. „Eine Kündigung wäre für den Kunden ein schlechtes Geschäft“, sagte Klug, vom Marktwächter-Team. Axel Kleinlein vom Bund der Versicherten stimmt zu: „Wenn Versicherungen anfangen, Geschenke zu machen, z.B. Gebühren erlassen, sollte man skeptisch werden.“ In einem weiteren Artikel sprach die Bild gar von einem „ungeheuerlichen Vorgang“.

Lokalmedien wie die Nordwest-Zeitung – Oldenburger Nachrichten oder die Passauer Neue Presse berichteten ebenfalls mit negativem Tenor. Beide Blätter zitieren Kleinlein mit der Aussage, das Vorgehen der Versicherer zeige „die Fratze des legalen Betrugs“. Laut Kleinlein lockten die Versicherer ihre Kunden mit „Hinweisen, sie könnten sich durch die Auszahlung Wünsche erfüllen, die sie angeblich hätten. Ziel der Versicherungen ist es natürlich, diese Verträge loszuwerden, um von ihren Zinsverpflichtungen runterzukommen“.

Auch das renommierte Verbraucherschutzmagazin Finanztest schreibt über „dubiose Briefe“. Das Finanz- und Anlagemagazin Euro bediente sich ebenfalls deutlicher Worte bezüglich der „zweifelhaften Briefe“ der Neuen Leben und spricht von einem „dreisten Vorschlag“. Der an die Versicherten gerichtete Vorschlag des Unternehmens, auf die hohen Garantiezinsen freiwillig zu verzichten, sei „brandgefährlich“ und „beleidigt die Intelligenz eines jeden Versicherungsnehmers“. Eine Versicherung zu kündigen, die vier Prozent Garantiezins biete, sei denn auch „grob fahrlässig“. Die Versicherer seien von der Ertragsseite her in der Lage das Problem zu stemmen. Zudem hätten Versicherte ein Recht auf die vereinbarte Verzinsung und „sollten es sich nicht mit dreisten Vorschlägen nehmen lassen“.

Nach einem Bericht der Süddeutschen Zeitung verfolgt die Allianz Leben einen anderen Ansatz. Das Unternehmen wolle Kunden mit lukrativen Altverträgen nicht mit Lockangeboten loswerden. Der Chef des Marktführers in der Lebensversicherung, Markus Faulhaber, schloss Maßnahmen aus, die die Kunden vom Ausstieg aus ihrer hochverzinsten Lebensversicherung überzeugen sollen. Intern soll er die Konkurrenz kritisiert haben: „Vertrauen in die eigenen Angebote gewinnt man sicherlich nicht, indem man die Kunden loswerden möchte.“

Versicherer prüfen den Run-off

Angesichts des Niedrigzinsumfelds, das Lebensversicherer weiter unter Druck setzt, prüfen einige Anbieter den Verkauf und die Abwicklung von Altbeständen, den sogenannten Run-off. Das Handelsblatt berichtete, dass Kunden sich dage-

gen kaum wehren können. Sie seien oft durch einen Eigentümerwechsel verunsichert. Sie müssten sich laut Handelsblatt aber nicht um ihre Policen sorgen, denn die „Käufer übernehmen die alten Verpflichtungen, was von der Finanzaufsicht BaFin genau kontrolliert wird“. Verbraucherschützer sind dennoch überwiegend skeptisch. Sie befürchten, dass es keinen Anreiz mehr für die Anbieter gibt, „Versicherungskunden mehr als nötig an den laufenden Überschüssen zu beteiligen“. Die langen Prüfprozeduren der Finanzaufsicht BaFin seien ein Anzeichen dafür, dass die Aufseher es den Run-off-Gesellschaften offensichtlich schwermachen, so das Handelsblatt.

Laut Börsen-Zeitung verspricht die in Bonn angesiedelte BaFin, die Belange von Verbrauchern zu wahren, sofern deren Lebensversicherung an einen anderen Anbieter verkauft wird. „Darauf wird die BaFin streng achten“, sagte der Chef der Versicherungsaufsicht, Frank Grund. Der Verkauf von Verträgen sei kein Allheilmittel für die unter dem Niedrigzinsumfeld leidende Versicherungswirtschaft. „Die gesetzlichen Hürden sind so hoch, dass eine solche Transaktion in vielen Fällen kaum finanzielle Vorteile für den Käufer bietet“, sagte Grund. Eine Bestandsübernahme ergebe aus wirtschaftlicher Sicht nur dann Sinn, „wenn man große Kostenvorteile etwa durch deutlich überlegene Verwaltungssysteme hat, insbesondere eine leistungsfähige IT“, so Grund weiter.

Auch in den Zweitmarkt für Lebensversicherungen ist wieder Bewegung gekommen. Die Frankfurter Allgemeine Zeitung erörterte die Frage, ob und inwieweit neue Akteure unter den Aufkäufern von Lebensversicherungspolicen für den Kunden Nutzen stiften, nachdem in der jüngeren Vergangen-

heit immer weniger Verträge den Besitzer wechselten. Die etablierten Anbieter begrüßen den Eintritt neuer Spieler auf dem Lebensversicherungszweitmarkt. „Zuletzt haben wir allein für das Modell getrommelt. Mehr Publicity ist gut“, sagte Simon Nörtersheuser, Co-Geschäftsführer des Marktführers Policen Direkt.

Steigender Druck auf Lebensversicherer

Die Frankfurter Börsen-Zeitung befasste sich mit dem weiter steigenden Druck auf die Lebensversicherer, ihre Kapitalanlagerendite zu steigern. Laut einer Studie der Ratingagentur Assekurata steige aufgrund hoher Rechnungszinsanforderungen aus Altgarantien und Zinszusatzreserve (ZZR) die Break-Even-Nettoverzinsung in der Branche immer weiter an. Sie zeigt, wie hoch die Kapitalanlagerendite eines Lebensversicherers mindestens sein muss, um Verluste beim Rohüberschuss zu vermeiden. Im Geschäftsjahr 2015 habe sie mit durchschnittlich 3,22 Prozent das bisher höchste Niveau erreicht. Ein Wert unterhalb von 3,22 Prozent hätte kalkulatorisch zu einem negativen Branchen-Rohüberschuss geführt. Mit wachsender Kennzahl steige auch die Kapitalanlagerendite, die ein Lebensversicherer erzielen müsse, um beim Rohüberschuss keine Verluste zu erleiden.

Die Börsen-Zeitung berichtete außerdem über die weiter sinkenden Überschussbeteiligungen für klassische Garantieprodukte in der Lebensversicherung. So habe die Stuttgarter Leben ihre Verzinsung weiter um 50 Basispunkte auf nur noch 2,3 Prozent für die kommenden zwölf Monate reduziert. Lars Heermann von der Ratingagentur Assekurata erwartet ein Absinken der laufenden

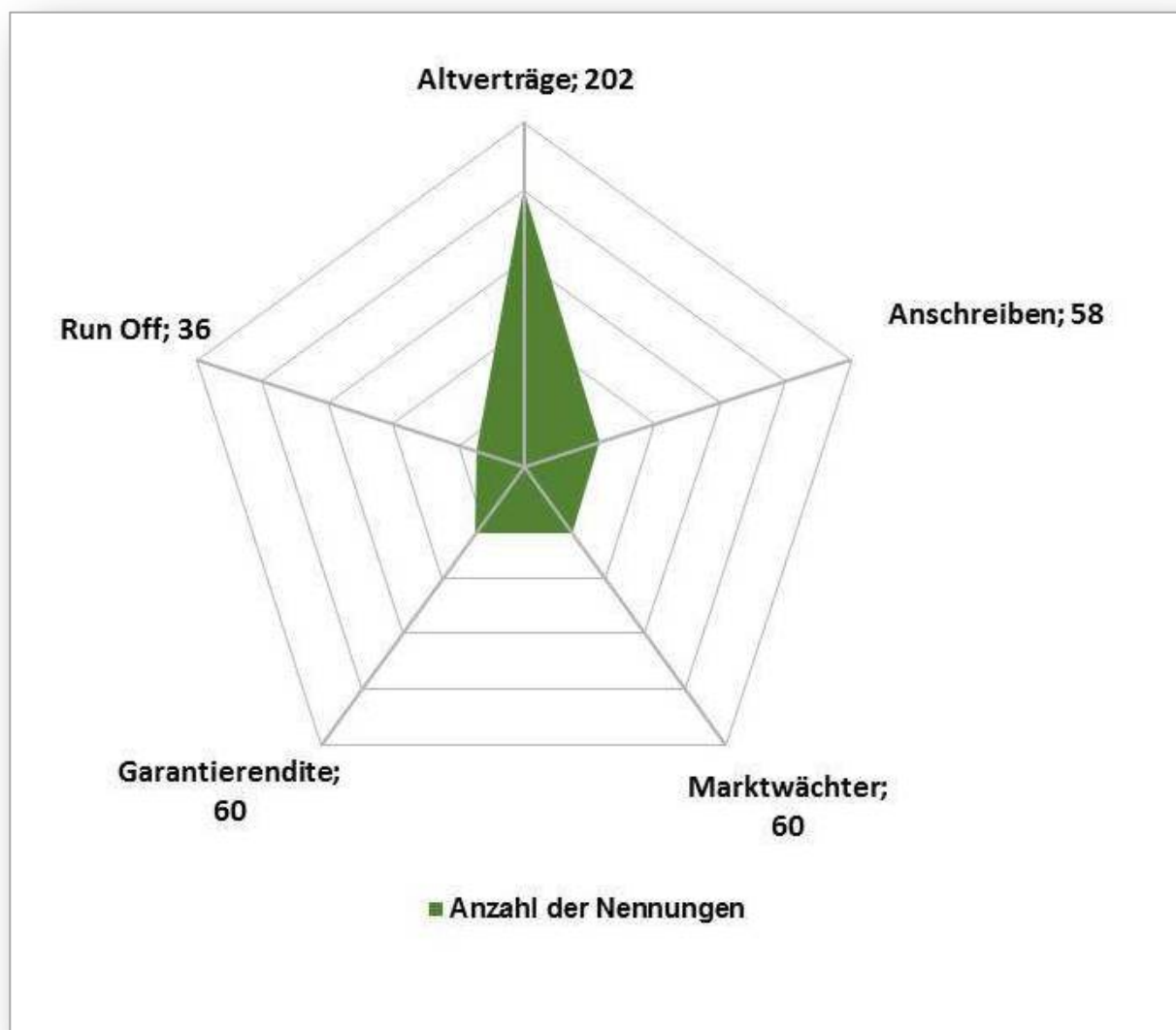
Verzinsung im Markt um durchschnittlich 30 bis 40 Basispunkte. „Eine Reduzierung um 50 Basispunkte, wie sie die Stuttgarter vorgenommen hat, wäre sicher sehr viel“, sagte Heermann. Dies sei für den breiten Markt nicht zu erwarten. Die Reduktion der Überschussbeteiligung werde sich somit im Vorjahresvergleich bestenfalls geringfügig beschleunigen.

Die Frankfurter Allgemeine Zeitung urteilte angesichts der Ergebnisse der Assekurata-Studie, dass das „Herz der deutschen Lebensversicherer“ schwächer geworden sei. Wie leistungsfähig Versicherer jedoch letztlich sind, hänge auch von deren Geschäftsmodell ab. Dies betreffe vor allem die Anbieter mit hohen Garantiezusagen im Bestand, insbesondere falls deren Produktpalette nur einen geringen Differenzierungsgrad aufweist. Durch die Pflicht, hohe Garantiezusagen mittels der Zinszusatzreserve (ZZR) zu stützen, entziehen die Versicherer jüngeren Kunden Geld, das nicht zur Ausschüttung bereitsteht. Laut Assekurata könnte die ZZR in diesem Jahr von 32 auf 46 Mrd. Euro steigen. Bis zum Jahr 2020 könnte dieser Wert selbst unter optimistischen Annahmen über die künftige Verzinsung auf 150 Mrd. Euro anwachsen.

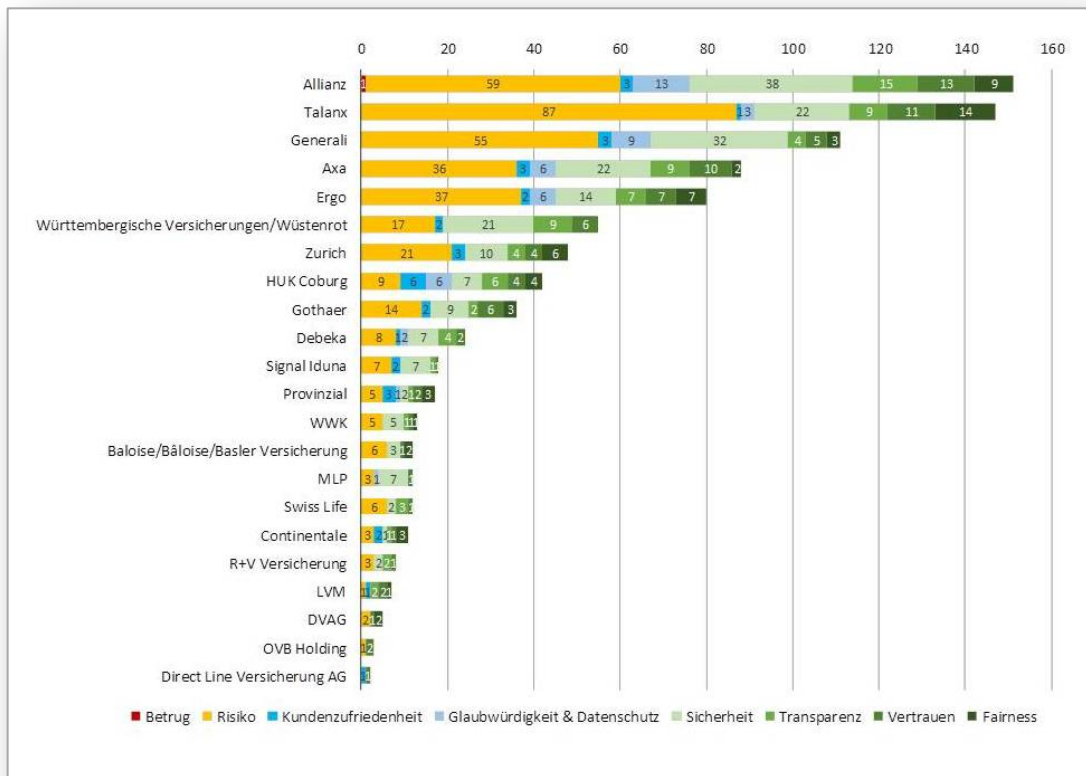
Die Welt am Sonntag teilte die Auffassung, dass die jungen Kunden die Verlierer in der Lebensversicherung sind. Die Altkunden profitieren nicht nur von hohen Garantiezinsen, sondern auch von steuerlichen Altfallregelungen, wonach künftige Erträge steuerfrei sind. Das einst hoch gelobte Versichertenkollektiv sei „längst zu einer Zweiklassengesellschaft geworden“. Die Leidtragenden der Entwicklung sind junge Kunden, die erst in den vergangenen zehn Jahren ihren Lebensver-

sicherungsvertrag unterschrieben haben. Neuverträge erhalten derzeit nur noch einen Garantiezins von 1,25 Prozent. Junge Kunden müssten also auf immer mehr Rendite verzichten, damit alle anderen den versprochenen Zinssatz erhalten könnten.

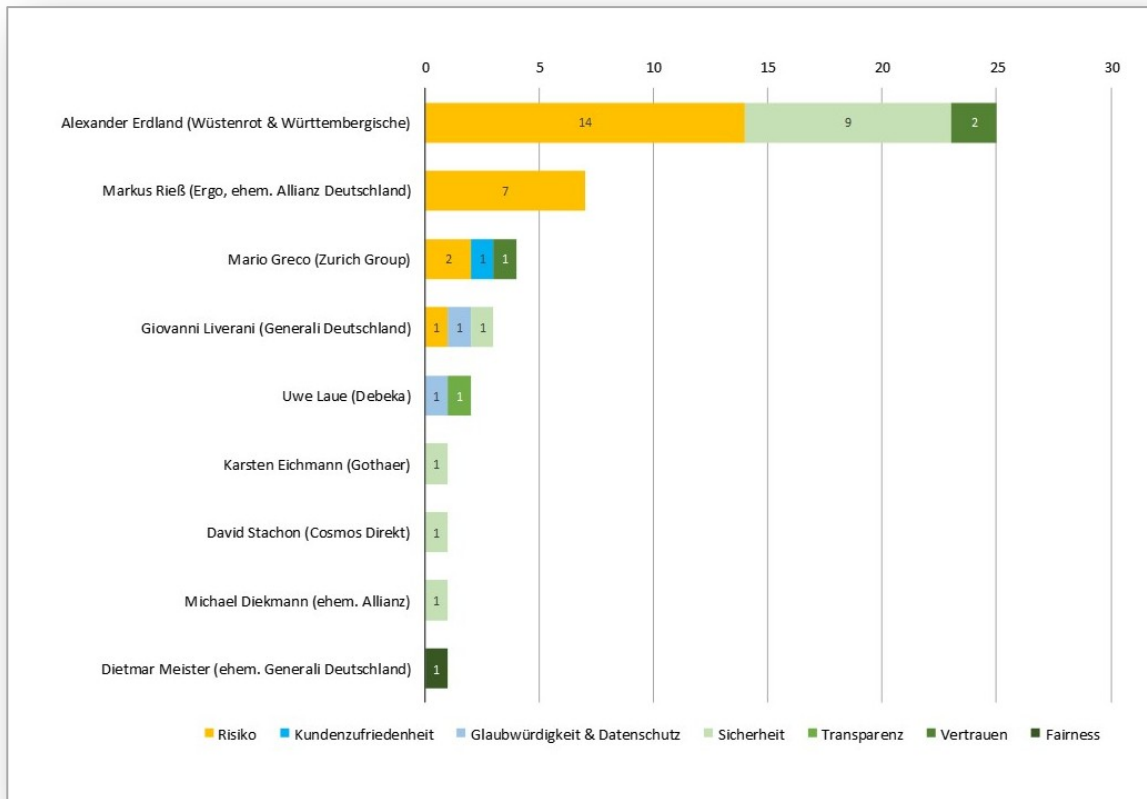
- **David Frank** ist Analyst bei **pressrelations**. Das Unternehmen, Spezialist für Medienmonitoring & Medienanalyse, erstellt exklusiv für den Versicherungsmonitor einmal im Monat eine Medienanalyse.



Die meistdiskutierten Versicherungsthemen in der Presselandschaft. Altverträge, Anschreiben und Garantierendite liegen an der Spitze. ©pressrelations



Die meistgenannten deutschen Versicherer und die Themen, mit denen sie in Verbindung gebracht wurden.
©pressrelations



Die Vorstandscheffs deutscher Versicherer, die zuletzt am häufigsten in den Medien auftauchten, im Zusammenhang mit den Attributen, mit denen sie verbunden wurden. ©pressrelations