

Für den exklusiven 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.



### **Run-off: Wie sicher sind die Kundengelder?**

VON [DAVID FRANK](#) AM [23. Juni 2016](#)

**MEDIENANALYSE** Weil sie die einst zugesagten Garantien im Niedrigzinsumfeld nicht mehr nachhaltig erwirtschaften können, stellen immer mehr Anbieter die Frage nach der Zukunft der Kapitallebensversicherung. Viele Gesellschaften wollen keine klassischen Lebensversicherungen mehr verkaufen. Um einen für die Branche maximalen Imageschaden durch pleitegegangene Lebensversicherer abzuwenden, wurden schon in der Vergangenheit Auffanggesellschaften gegründet, die kriselnde Bestände übernehmen sollen. Der Ansatz der Konsolidierungsplattformen gewinnt nun im Nullzinsumfeld ganz neue Aktualität, wie nicht nur die Restrukturierungspläne der Ergo zeigen.

Die Berichte über Lebensversicherer in Schieflage und nicht mehr zu erwirtschaftende Garantiezinsen längst vergangener Tage haben die Sorgen der Deutschen um ihre Lebensversicherungen deutlich wachsen lassen, berichtete das Wirtschaftsmagazin Capital. Von der Öffentlichkeit noch weitgehend unbemerkt, habe nun das „große Geschacher um Millionen Altpolicen begonnen“.

Durch die Gründung der Protektor Lebensversicherung konnte 2003 ein Konkurs der nach missglückten Aktienspekulationen vor der Pleite stehenden Mannheimer abgewendet werden – und der damit einhergehende GAU eines erheblichen Verlusts an Kundengeldern.

Auch heute sehen sich die deutschen Lebensversicherer mit erheblichen wirtschaftlichen Problemen konfrontiert; die Stabilität der Branche schwinde in rasantem Tempo, so Capital. Die US-Ratingagentur Moody's sowie europäische und deutsche Aufsichtsbehörden wie Eiopa und BaFin

warnen, dass schärfere Eigenkapitalregeln den Druck auf die Gesellschaften weiter erhöhen werden. Die Lebensversicherung als Lieblingsprodukt der Deutschen in der Vorsorge ist daher auf dem absteigenden Ast, zumal die Anbieter damit beginnen, die Bestände für das Neugeschäft zu schließen und auszulagern. Bereits jetzt befinden sich laut Capital mehr als 2,5 Millionen Verträge in solchen „Zombiebeständen“, im Branchenjargon „Run-off“ genannt.

#### **Mögliche Nachteile für Kunden**

Der Trend zur stillen Abwicklung von Lebensversicherungen bedeute gerade für die Kunden oft nichts Gutes und zeige eindrucksvoll, was anderen Versicherungsnehmern bei der Abwicklung von Verträgen noch blühen könnte, berichtete Capital. Ohnehin müsse sich noch erweisen, ob das Abwicklungsmodell bei klassischen Policen zu einer dauerhaften Reduktion der Stückkosten führt. Nachdem die Versicherer längst in den „Notfallmodus“ gewechselt hätten, können die

Altkunden zunehmend nur noch mit dem Garantiezins rechnen. Drei große Abwicklungsplattformen, die internationalen Investoren wie der britischen Cinven (Heidelberger Leben), der chinesischen Fosun (Frankfurter Leben) und der Bermuda-Gesellschaft Athene (Delta Lloyd) gehören, treten nun an, um Lebensversicherer von einem Verkauf ihrer Bestände zu überzeugen.

Auch die Börsen-Zeitung befasste sich intensiv mit dem Trend zur Abwicklung von Lebensversicherungen. Auch wenn die Anbieter bestimmte Verträge mit Zinsgarantien nicht mehr verkaufen, müssen sie mit dem Altbestand klarkommen. Es bestehe die Möglichkeit, diese hausintern abzuwickeln – wie etwa zuletzt von der Ergo angekündigt – oder sie an einen externen Dienstleister abzugeben. Während das Geschäft im Ausland – beispielsweise in Großbritannien – bereits in Gang gekommen ist, hinkt Deutschland noch hinterher. Brancheninsider erwarten jedoch in der Zukunft einen deutlichen Aufschwung für das Geschäft der Run-off-Spezialisten. So sagte Heinz-Peter Roß, CEO der Heidelberger Leben Gruppe, „in den nächsten fünf Jahren“ werde das Geschäft auch in Deutschland richtig in Gang kommen.

In einem weiteren Artikel zur Thematik berichtete die Börsen-Zeitung, der Run-off werde allmählich salonfähig. Die Versicherer zielten mit der Maßnahme darauf ab, Lebensversicherungsverträge mit Garantien in einer Phase anhaltend niedriger Kapitalmarktzinsen und hoher Vertriebskosten loszuwerden. Der Abwicklungs-Spezialist Heidelberger Leben habe es mit einer neuen IT-Architektur geschafft, Verwaltungsabläufe signifikant zu verschlanken, ohne dass die Servicequa-

lität gelitten hat. Spätestens wenn sich eine große Gesellschaft zur Auslagerung alter Millionenbestände durchringt, werde der Run-off in der Branche akzeptiert werden.

### **Run-off-Spezialisten wittern gutes Geschäft**

Die Frankfurter Allgemeine Zeitung nimmt sich des Themas mit der Feststellung an, dass auf Grund der hohen Kapitalbindung immer mehr Anbieter über einen Verkauf von Altersvorsorgebeständen nachdenken. Spezialisten wie die Heidelberger Leben witterten indes ein gutes Geschäft im Aufkauf dieser Bestände. Die Straffung der Verwaltungsprozesse und Einsparungen bei den Vertriebskosten erlauben es demnach den spezialisierten Dienstleistern, aus den Verträgen mehr herauszuholen als die bisherigen Anbieter. Auch die Frankfurter Leben startete im vergangenen September mit Geld der chinesischen Fosun-Gruppe und der BHF-Bank, wartet aber noch auf die Zulassung durch die Finanzaufsicht BaFin. Derzeit wickelt der Spezialist klassische Lebensversicherungsverträge der Basler Versicherung ab.

„Der Markt reagiert positiv auf uns, wir führen Gespräche – zum Teil im fortgeschrittenen Zustand“, sagte Bernd Neumann, Finanzvorstand der Frankfurter Leben, der Frankfurter Allgemeine Zeitung. Auch die Einführung des europäischen Aufsichtsrechts Solvency II im Januar habe dazu beigetragen, dass Versicherer verstärkt darüber nachdenken, wie sie sich von Eigenkapitalanforderungen entlasten können. „Der Run-off ist eine sehr sinnvolle Alternative, um Eigenkapital für Neugeschäft freizubekommen“, so Neumann weiter.

Nach Einschätzung der Berliner Tageszeitung Die Welt handelt es sich bei den Run-off-Spezialisten um ein „Endlager“ für Lebensversicherungspolicen, die von etablierten Lebensversicherern immer häufiger in Betracht gezogen werden, um sich des lästigen Geschäfts mit den Garantiezusagen zu entledigen. Markus Rieß, Vorstandschef des gebeutelten Großversicherers Ergo, biete Lebensversicherungspolicen mit festen Zinsgarantien aus diesem Grund nicht mehr an. Zudem wolle die Ergo mehr als sechs Millionen Verträge mit fixen Garantiezusagen auslagern, abwickeln oder gar ganz veräußern.

Heinz-Peter Roß, Chef der Heidelberger Leben Gruppe, würde die sechs Millionen Ergo-Verträge nehmen, sofern der Preis stimmt. Trotz der mit einem solchen Schritt verbundenen Stärkung der Eigenkapitalbasis nach Solvency II zögerten jedoch viele der 87 Lebensversicherer in Deutschland, ihre langjährigen Kunden zu Dritten abzuschieben, da sie einen erheblichen Reputationschaden befürchten.

### **Verbraucherschützer sind skeptisch**

Verbraucherschützer sind bislang noch überwiegend skeptisch und haben grundsätzliche Vorbehalte gegenüber derartigen Policen-Endlagern. „Der Kunde wird zur Ware“, sagte Axel Kleinlein, Vorstand des Bundes der Versicherten in der Welt. Die Befürchtungen der Kunden seien jedoch weitgehend unbegründet, wiegelt Heidelberger Leben-Chef Roß ab. „Wenn wir nicht nachweisen, dass kein Vertrag durch die Umstellung auf die neue Plattform schlechter gestellt wird, lässt die Finanzaufsicht dies gar nicht zu“, sagte er. Ohnehin dürften viele Kunden auf absehbare Zeit nicht

mehr als den Garantiezins erwarten. Insgesamt rechnet der Chef der Heidelberger Leben Gruppe mit Effizienzgewinnen von „30 Prozent und mehr“ bei den Prozesskosten.

Auch die Münchener Süddeutsche Zeitung befasste sich mit den Spar- und Auslagerungsplänen des Düsseldorfer Versicherers vor dem Hintergrund der „offensichtlichen Probleme von Ergo“ – nämlich hohen Kosten, stagnierenden Marktanteilen, schleppender Digitalisierung und einer maroden IT. Die Entscheidung, die Ergo Lebensversicherung, die früher unter dem Namen Hamburg-Mannheimer bekannt war, stillzulegen, wird als „kleine Sensation“ gewertet. 2010 hatte Rieß bereits die Victoria Lebensversicherung für das Neugeschäft weitgehend geschlossen. Auch die Ergo Pensionskasse werde in den Ruhestand versetzt. Alle drei würden künftig zu einer „Kapsel“ zusammengeführt, in der 1.000 Mitarbeiter die Abwicklung übernehmen. Daneben wolle Rieß bis 2020 insgesamt 2.400 Jobs der 14.320 Vollzeitstellen im Konzern abbauen, um die betriebliche Effizienz zu steigern. Im Gegenzug könnten im Rahmen der Spar- und Auslagerungspläne der Ergo 565 neue Stellen insbesondere im Digital-Bereich entstehen. Auch plane Ex-McKinsey-Berater Rieß den Aufbau eines rein digitalen Autoversicherers bei der Ergo.

Kerstin Leitel, Korrespondentin beim Handelsblatt, kommentierte, Rieß gehe das Problem der Lebensversicherung bei der Ergo richtig an. Nicht nur solle ein massiver Stellenabbau die Kosten senken; zudem werde in neue Produkte und IT-Systeme kräftig investiert. Das größte Problem der Branche sei jedoch das Geschäft mit klassischen Lebensversicherungen.

## **Optimismus bei der Munich Re**

Bei der Muttergesellschaft Munich Re herrscht laut Frankfurter Allgemeine Zeitung Optimismus ob der Umbaupläne bei der Ergo. „Das Strategieprogramm wird Ergo wieder zu einer starken Ertragsstütze von Munich Re machen“, kommentierte Munich Re-Chef Nikolaus von Bomhard. Ein positives Konzernergebnis erwartet der Ergo-Vorstandsvorsitzende Rieß erst wieder für 2017. Spätestens ab 2021 stellt er einen Jahresüberschuss von mehr als 500 Mio. Euro in Aussicht. Die Anpassungen unter anderem beim Personal seien „schmerzhaft, aber unvermeidlich“, um im Wettbewerb bestehen zu können, sagte Rieß. „Wir haben im Vertrieb zu hohe Kosten“, begründete er die Maßnahmen. Auch etliche Wettbewerber, darunter die deutschen Sparten von Generali und Zurich, bauen Stellen ab.

Dennoch gibt es laut Handelsblatt auch viel Skepsis. So müsse sich erst zeigen, ob es Rieß gelingen werde, die von den Stellenstreichungen schockierten Mitarbeiter auf seinem Restrukturierungskurs „mitzunehmen“. „Wir müssen schlanker, effizienter und digital werden“, begründete Rieß die Radikalkur. Dafür sei der Stellenabbau „leider unvermeidlich“. Arbeitnehmervertreter sehen die Pläne naturgemäß ganz anders. „Wir im Betriebsrat sind schockiert, der Umfang des Arbeitsplatzabbaus ist heftig und wird sehr viele Betroffene in große Not stürzen“, sagte Betriebsrat und Aufsichtsratsmitglied Marco Nörenberg dem Handelsblatt.

Die Börsen-Zeitung bewertet die Ergo-Pläne als radikalen Umbau. Nicht nur falle jede achte Stelle fällt weg, sondern es sei auch der Aufbau einer

Run-off-Plattform für Altverträge in der Lebensversicherung und eines reinen Onlineversicherers geplant. Für die künftige Einheit „Leben Klassik“ mit den abgekapselten Altbeständen spiele Rieß mit dem Gedanken, sie zu einer Run-off-Plattform auszubauen und die Abwicklung von Portfolien für Dritte anzubieten. „Ich halte das für eine veritable Option“, sagte der Manager, der im Herbst von der Allianz zur Ergo gekommen war.

Der Trend zur Ausgliederung des Lebensversicherungsgeschäfts spiegelt sich auch auf internationaler Ebene wider. So plant der französische Allianz-Rivale Axa laut Handelsblatt, sein britisches Lebensversicherungsgeschäft abzustößeln. Der UK Life & Savings genannte Geschäftsbereich werde an die Phoenix-Gruppe verkauft, die umgerechnet rund 491 Mio. Euro für die Sparte mit mehr als 910.000 Kunden zahlen will.

Die Börsen-Zeitung thematisierte in Zusammenhang mit dem schwachen Neugeschäft der deutschen Lebensversicherer das Szenario möglicher Unternehmenspleiten. Die deutschen Lebensversicherer sehen sich selbst gut gerüstet für mögliche Turbulenzen angesichts der wirtschaftlichen Belastungen durch das Niedrigzinsumfeld. Die Auffanggesellschaft Protektor könnte dank verschiedener Sicherheitsmechanismen selbst die Schieflage eines größeren Versicherers auffangen, sagte Protektor-Chef Jörg Westphal dem Handelsblatt. „Insgesamt kann man so auch sehr, sehr große Versicherer auffangen“, sagte er. „An Geld würde es nicht mangeln.“

## **Lebensversicherer in Manndeckung**

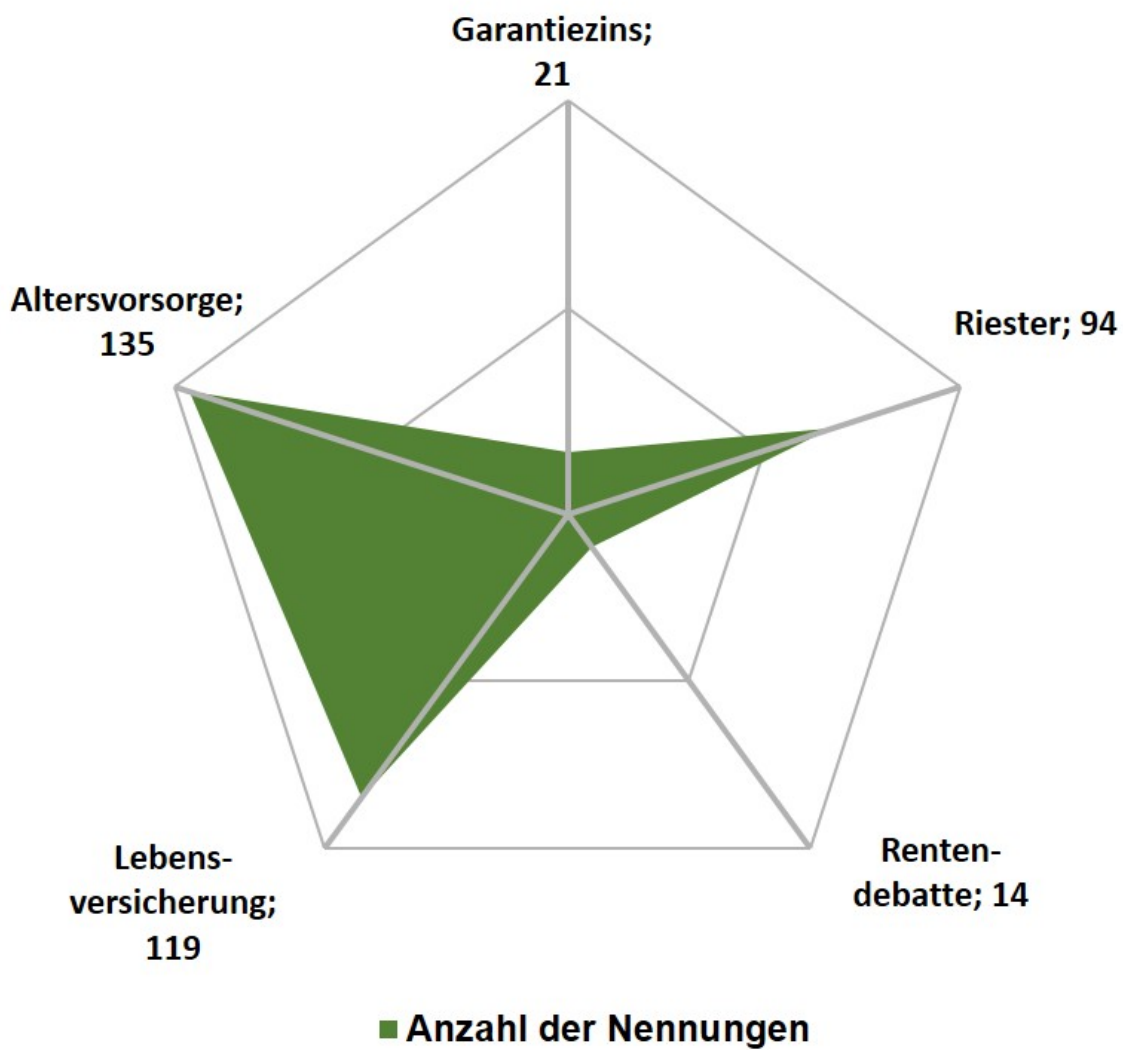
Laut Berichten in Süddeutscher Zeitung und Euro am Sonntag ist die Solvenzquote – eine Kenn-

zahl, die indiziert, ob ein Versicherer eine Finanzkrise überstehen kann – bei 20 der rund 90 deutschen Lebensversicherer zu niedrig. Aus diesem Grund will die BaFin diese Anbieter genau ins Visier nehmen. Die Eigenkapitalregeln Solvency II, die Anfang 2016 in Kraft getreten sind, zwingen die Behörde zu strengen aufsichtsrechtlichen Maßnahmen. Lars Heermann, Analyst der Versicherungsratingagentur Assekurata, geht davon aus, dass die Versicherer mit schwachen Solvency II-Quoten hinter den Kulissen bereits intensiv an einer Verbesserung ihrer Position arbeiten. Dies könne auch für die Kunden negative Konsequenzen haben.

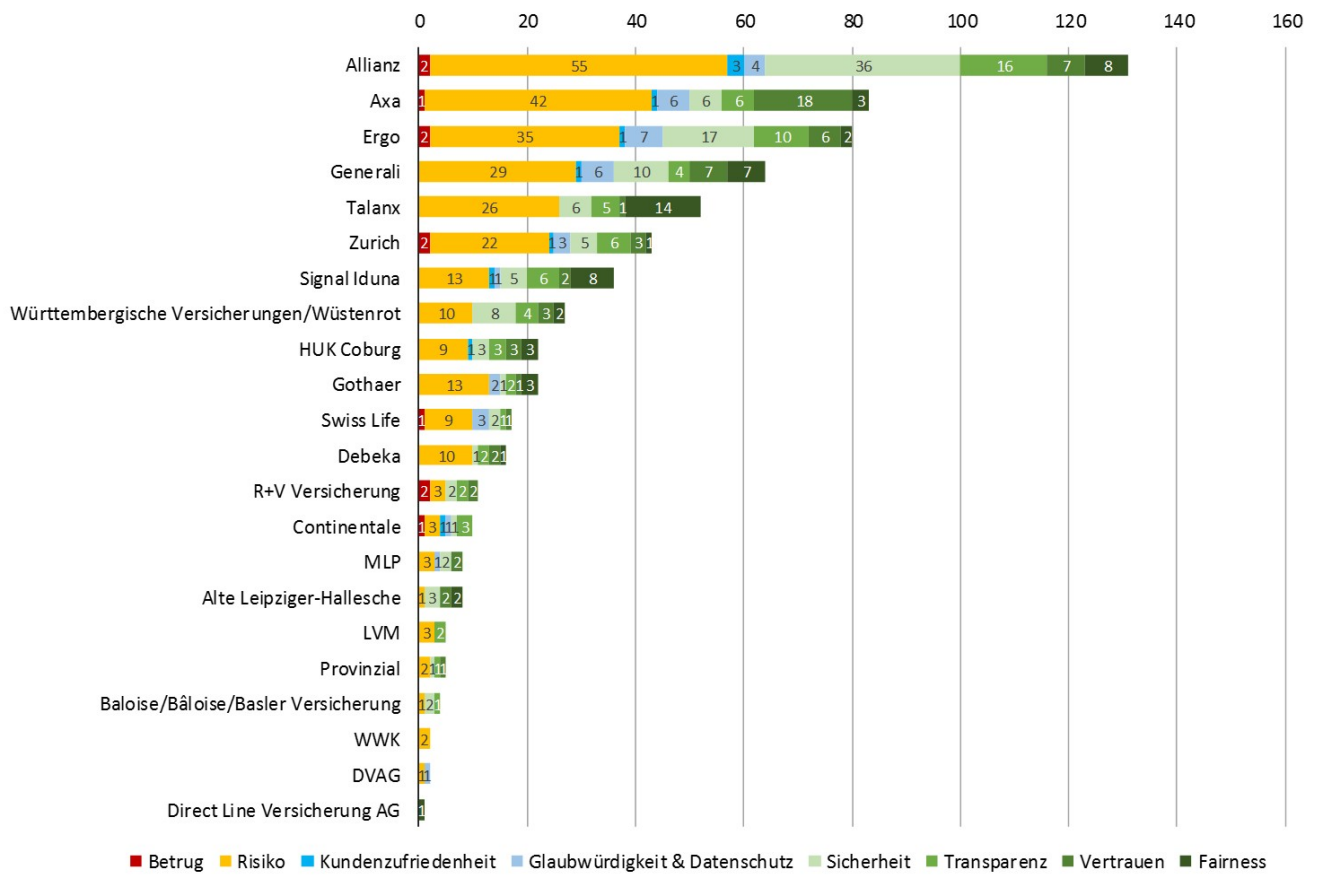
Vor dem Hintergrund des Niedrigzinsniveaus berichteten diverse Medien, darunter Handelsblatt und Börsen-Zeitung ebenfalls über ähnliche Probleme bei den Pensionskassen in Deutschland.

Nachdem die BaFin die Pensionseinrichtungen mit Argusaugen unter die Lupe genommen hat, versuchen viele Kassen, ihre Kapitalausstattung aufzubessern. Davon seien insbesondere Anbieter mit hohen Garantiezinsen betroffen. Zwar ist laut Alfred Gohdes, Chefaktuar beim Unternehmensberater Willis Towers Watson, bisher keine einzige deutsche Pensionskasse „unter Wasser“ – die Frage sei jedoch, wie lange dies noch der Fall sei. Denn seit die Zinsen schrumpfen, habe sich die Finanzierung der Rentenzusagen massiv verteuert.

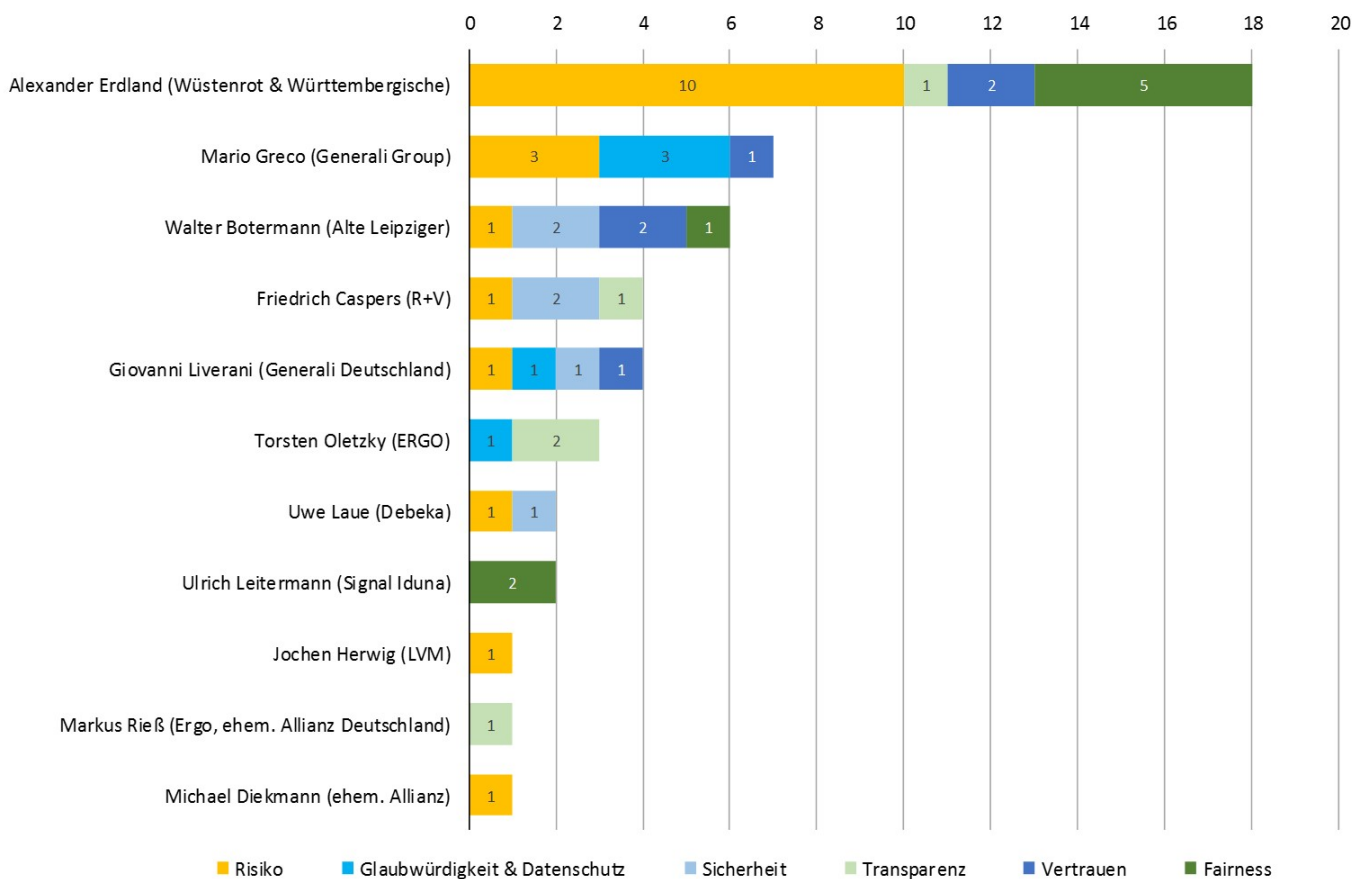
- **David Frank** ist Analyst bei dem Medienanalyse-Unternehmen **pressrelations aus Düsseldorf**. **pressrelations** erstellt exklusiv für den **Versicherungsmonitor** einmal im Monat eine Medienanalyse.



Die meistdiskutierten Versicherungsthemen in der Presselandschaft. Die Lebensversicherung, der Verbraucherschutz und die Abwicklung liegen an der Spitze. ©pressrelations



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



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

**pressrelations GmbH  
Düsseldorf**  
Klosterstraße 112  
40211 Düsseldorf  
Tel.: 0211 1752077-0  
Fax: 0211 1752077-41

**pressrelations GmbH  
Berlin**  
Marktstraße 8  
10317 Berlin  
Tel.: 030 2000775-21  
Fax: 030 2000775-52

www.pressrelations.de  
mail@pressrelations.de

www.pressrelations.de  
mail@pressrelations.de

**pressrelations**  
schneller mehr wissen