

# Hilfe, meine Lebensver

**W**er eine Lebensversicherung abgeschlossen hatte, konnte sich viele Jahre lang auf seinen Versicherer verlassen. Regelmäßig zum Jahresende bekam der Besitzer seine sogenannte Standmitteilung zugesandt, in der er informiert wurde, wie sich der Wert seiner Lebensversicherung entwickelt hat und mit welchen Überschüssen er in Zukunft rechnen kann. Alles ging seinen gewohnten Gang. Wie trügerisch diese Ruhe war, das konnte der Kunde nur erahnen, wenn er in den Medien verfolgte, wie sehr die Versicherungskonzerne unter den vielen alten Policen mit langfristigen Zinsgarantien litten.

Was nun allerdings geschieht, hat kaum jemand vorausgesehen. Plötzlich kündigt ein Versicherungskonzern nach dem anderen an, Millionen klassischer Lebensversicherungspolicen verkaufen zu wollen. Generali will sich von vier Millionen Verträgen trennen, sechs Millionen will der Ergo-Konzern loswerden, Axa erwägt ebenfalls einen Verkauf von Verträgen an eine sogenannte Abwicklungsplattform. Damit sorgen die Versicherungen für Verunsicherung unter ihren Kunden, die beim schwungvollen Handel mit ihren Verträgen überhaupt nicht gefragt werden. Von einem „Erdbeben in der deutschen Lebensversicherung“ spricht der Bund der Versicherten (BDV) höchst empört, weil sich große Konzerne aus der Verantwortung stehlen und der Deutschen liebstes Anlageprodukt an Firmen verscherebelten, die sich überwiegend in den Händen ausländischer Finanzinvestoren befinden. Klingt schlimm. Aber ist es das auch?

Aus Sicht der Versicherer ergibt eine Abwicklung alter Verträge, im Branchenjargon Run-off genannt, Sinn. Schließlich tun sie sich in Zeiten von Niedrigzinsen schwer, ihre einst gegebenen Zinsversprechen von bis zu vier Prozent zu halten. Dieses Geld, das sie in besseren Zeiten ein Sparerleben lang garantierten, können die Konzerne heute kaum noch erwirtschaften. Außerdem müssen die Versicherer inzwischen strengere Aufsichtsvorschriften erfüllen. Die EU-Richtlinie namens „Solvency II“ schreibt vor, dass Versicherungskonzerne für die Verträge sehr große Eigenmittel wachhalten

Ergo, Generali & Co. verkaufen die Lebensverträge an ausländische Finanzinvestoren. Das muss sich niemand bieten.



zen, dass der Versicherer im Krisenfall vom Staat gerettet werden muss.

Aber was ist mit dem Kunden? Muss er sich, wie Verbraucherschützern warnen, vor den Abwicklern fürchten, weil sie ihm künftig schlechtere Konditionen bieten als der vertraute Versicherer?

Zunächst bleibt alles beim Alten. Die Lebensversicherung ist sicher, die garantierten Leistungen bleiben unter dem neuen Versicherungsverwalter unverändert bestehen, auch mit den bislang erzielten Überschüssen kann jeder Versicherte rechnen. Andernfalls würde die zuständige Aufsichtsbehörde Bafin einen Verkauf von Lebensversicherungen gar nicht genehmigen. Wie intensiv die Bafin prüft, hat der erste größere Fall gezeigt, mit dem sie es zu tun bekam. Fast eineinhalb Jahre hat es gedauert, bis sie den Verkauf von Basler Leben an die Abwicklungsplattform Frankfurter Leben zustimmte.

Was mit Argusaugen wahrgenommen wird: dass hinter den Run-off-Firmen, die Lebensversicherungen aufkaufen und stilllegen, ausländische Finanzinvestoren

Der Ergo-Konzern aus Düsseldorf will sechs Millionen Lebensversicherungen loswe-

stehen. So gehört der deutsche Marktführer Viridium, der schon eine Million Versicherungsverträge und ein Vermögen von rund 15 Milliarden Euro verwaltet, zu 80 Prozent der englischen Beteiligungsgesellschaft Civen. Konkurrent Frankfurter Leben ist zu 75 Prozent in Händen des chinesischen Finanzkonzerns Fosun. Dazu mischt der amerikanische Investor Athene noch kräftig auf dem Markt mit.

Die Kapitalgeber statten die Plattformen mit vielen Milliarden aus, damit sie reichlich Versicherungsverträge aufkaufen können. Denn je größer die Masse, desto mehr Geld verdienen die Abwickler. Zum einen können sie mit weniger Risiko eine höhere Rendite erzielen, weil sie sich anders als Versicherungskonzerne nicht um ein Neugeschäft

kümmern müssen: Denn sie haben mehr Geld zur Verfügung, auch Kosten für Werbung und Vertrieb erlen. Zudem können sie die Verträge i ger verwalten, durch eine bessere. Die Frage ist allerdings, was die Abwicklungsfirmiten mit dem erwirtschafteten Geld anstellen: Bekommt die Versicherungsgemeinschaft einen Gutteil davon oder doch eher der Kapitalgeber?

So sicher den Sparern die vertraglich garantierte Verzinsung ist: Die variable Überschussbeteiligung, über deren Höhe die Firmen jedes Jahr neu entscheiden. Und zwar aus einem nabeliegend Grund: Während Versicherungskonzerne mit höherer Gewinnbeteiligung u neue Kunden werben, wovon dann au

# Versicherung ist weg!

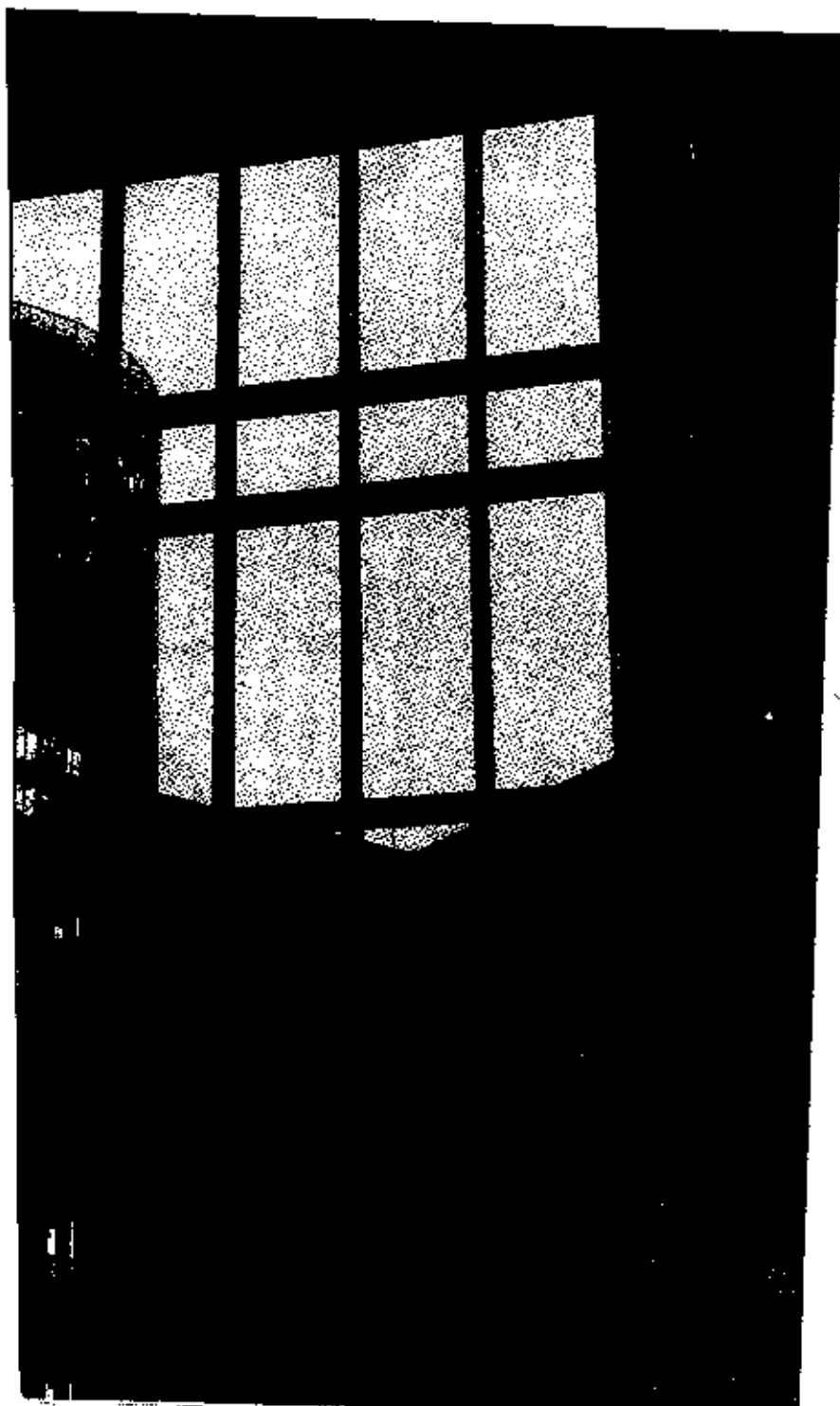
Versicherungen ihrer Kunden an  
setzen lassen. *Von Thomas Klemm*

digung weitreichende Folgen haben könnte. Denn ein neuer Vertrag erfordert eine abermalige Gesundheitsprüfung, die womöglich weniger positiv ausfällt.

Wer trotzdem erwägt, sich von seiner Lebensversicherung zu trennen, der sollte zunächst prüfen, ob eine sogenannte Rückabwicklung möglich ist. Denn nach einer erfolgreichen Rückabwicklung erhält der Sparer in der Regel wesentlich mehr Geld als bei einer Kündigung, bei der ihm nur der eingezahlte Betrag zusteht. Er bekommt nämlich obendrein die Zinsen zurück, abgezogen wird nur der genossene Versicherungsschutz.

Eine Rückabwicklung kann über einen Rücktritt, einen Widerruf oder einen Widerspruch erfolgen, und zwar dann, wenn der Kunde in seinem Vertrag nicht ordnungsgemäß über seine Rechte informiert wurde. Ob das der Fall ist, können nur Fachleute erkennen, weil sich die Formulierungen in den Widerspruchsbelegungen von Fall zu Fall unterscheiden. Anwaltskanzleien und die Verbraucherzentrale Hamburg übernehmen solche Prüfungen gegen eine Gebühr.

Als Nächstes ist zu kalkulieren, ob sich eine mögliche Rückabwicklung überhaupt lohnt. Zu diesem Zweck ist es angebracht, die eigene Lebensversicherung von einem Versicherungsmathematiker prüfen zu lassen. Das kostet allerdings einige hundert Euro. Billiger ist es, sich an die Verbraucherzentrale zu wenden. Dort kann sich ein Versicherter für 85 Euro ausrechnen lassen, was sein Versicherer ihm zahlen müsste. Bei einer Kapital-Lebensversicherung, bei der ein festgelegter Betrag über einen langen Zeitraum eingezahlt wird, ist noch relativ leicht zu bestimmen, wie viel Geld der Sparer erwarten kann. Schwieriger wird es bei einer fondsgebundenen Lebensversicherung, weil berechnet werden muss, wie gut oder schlecht der Fonds sich entwickelt hat. „War der Fonds erfolgreich, können Verbraucher 35 Prozent mehr Geld erwarten als bei einer Kündigung“, sagt Johannes Goetz, Rechtsanwalt bei der Münchner Kanzlei KMP3G. Allerdings ist die Rückabwicklung in der Regel mit hohem Aufwand verbunden, weil die allermeisten Versicherungen zunächst abblocken. „In den allermeisten Fällen müssen Kunden die Rückabwicklung einklagen“, sagt



die älteren Sparer profitieren, muss sich ein Abwickler nicht mehr derart bemühen. Gut möglich also, dass die Überschussbeteiligung künftig auf ein Mindestmaß schrumpfen wird. Die Abwickler sprechen von einer „marktgerechten“ Beteiligung des Kunden.

Deutlich besser gestellt sind viele Besitzer von Lebensversicherungen mit hohem Garantiezins auch jetzt nicht. Denn viele der klassischen Policen, die zum Verkauf stehen, sind schon stillgelegt, und zwar bei der Versicherung selbst. So machen die Ergo-Tochtergesellschaften Victoria Leben und Ergo Leben (vormals Hamburg-Mannheimer) seit Jahren keine neuen Geschäfte mehr, sondern sind nur noch damit beschäftigt, bestehende Verträge intern abzuwickeln.

Verbraucher, denen der nächste Schritt ihrer Versicherung nicht mehr geheuer ist und die ihre Police nicht in die Hände einer fremden Firma geben wollen, können auf dreierlei Weise reagieren: Sie können eine Police kündigen, oder sie beitragsfrei stellen, also nichts mehr einzahlen, oder sie können versuchen, die Police selbst rückabzuwickeln. Wofür man sich auch immer entscheidet – eine vorherige Prüfung ist dringend nötig.

Eine Kündigung empfiehlt sich in der Regel nicht. Zum einen kann eine klassische Lebensversicherung mit hoher Verzinsung ein guter Bestandteil der Altersvorsorge sein. Zum anderen ist die Police womöglich mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung verbunden, so dass eine Kün-

ditionen rauschenden... zern gut verzinsten Verträge, zwei, drei Jahre lang die Stammmittelungen darauf zu prüfen, wie hoch die Überschussbeteiligung ausfällt und wie sich das gebildete Kapital entwickelt: „Sollte ein Verbraucher dann das Gefühl haben, dass man ihm am langen Arm verhungern lässt, kann er immer noch reagieren.“

Wie auch immer sich ein Kunde entscheidet: Die Irritation um die Lebensversicherungen ist nicht mehr so schnell aus der Welt zu schaffen. „Solche Diskussionen können die Vorsorgesparerer in Deutschland verunsichern“, sagt Allianz-Leben-Chef Markus Faulhaber. Auch deshalb vermeidet es der größte deutsche Lebensversicherer, Altverträge zu verkaufen und damit womöglich Kunden zu vergraulen. Denn die Welle könnte überschwappen, mahnt Verbraucherschützer Gatschke. „Immer mehr Leute könnten sich fragen: Wenn Ergo und Generali schon die Lebensversicherungen verkaufen wollen, was heißt das dann für meine anderen Verträge bei diesen Versicherern?“