

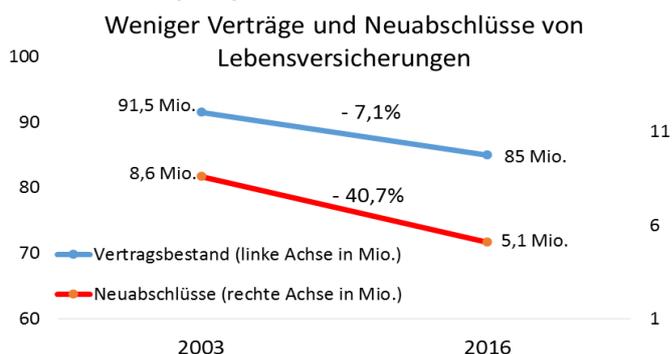
Lebensversicherungen werden zur Handelsware

Lebensversicherungen waren immer „ein Bund für’s Leben“: Sie waren des Deutschen liebstes Vorsorgeprodukt für’s Alter, wurden oft im jungen Alter abgeschlossen und liefen Jahrzehnte. Doch jetzt werden langjährige Vertragsbindungen, die auf Vertrauen und nachhaltigen Versprechen aufbauen, einseitig verändert: Viele Anbieter von Lebensversicherungen denken darüber nach, ihre Bestände an andere Finanzunternehmen zu verkaufen. Die Versicherten werden vorher nicht gefragt. Die Mannheimer Leben, die Basler Leben und die ARAG haben ihre Lebensversicherungsverträge zumindest teilweise bereits verkauft, andere planen ähnliches.

Der Hintergrund: Die Finanzkrise und die verfehlte europäische Anti-Krisenpolitik haben das Wirtschaftswachstum abgewürgt und so eine anhaltende Niedrigzins-Politik notwendig gemacht. Für die Versicherungskonzerne wird es damit immer schwieriger, die in den Lebensversicherungs-Verträgen vereinbarten Erträge zu erwirtschaften. Sie verkaufen die Verträge inklusive den dazugehörigen Kapitalanlagen deshalb an so genannte Abwicklungsunternehmen, die zwar im selben Niedrigzins-Umfeld agieren, aber vorgeben, niedrigere Kosten zu haben: Sie haben kein Neukundengeschäft, deshalb keine Vertriebskosten und weniger Mitarbeiter. Zudem setzen sie auf mittel- und langfristig steigende Zinsen. Ob diese Rechnung aufgeht, bestimmt den Erfolg der neuen Unternehmen. Und von diesem Erfolg hängen die zukünftigen Überschussbeteiligungen für die Kundinnen und Kunden ab.

Viele betroffene Verbraucherinnen und Verbraucher sind durch die Weiterverkäufe ihrer Verträge irritiert. Verbraucherschützer und Finanzaufsicht mahnen jedoch zur Ruhe: Die Belange der Versicherten seien geschützt, da

für die kaufenden Unternehmen die gleichen aufsichtsrechtlichen Pflichten gelten wie für Alt-Anbieter. Die Kunden sollten jetzt nicht überstürzt ihre Verträge kündigen, sondern anhand der jährlichen Standardmitteilung ihres (neuen) Versicherers prüfen, ob sich etwas zum Negativen verändert hat, was nicht vertraglich vereinbart war. Darüber hinaus lohne die Recherche über den neuen Vertragspartner, da man dann eventuell erfahren könne, wie dessen wirtschaftlicher Erfolg und entsprechende künftige Überschussbeteiligungen einzuschätzen seien. Die Weiterverkäufe fallen in eine Zeit, in der Lebensversicherungen ohnehin schon an Attraktivität verloren haben: Die Zahl der neu abgeschlossenen Lebensversicherungen sinkt seit Jahren (siehe Abbildung). Lebensversicherungen sind unflexibel, laufen sehr lange und werfen immer weniger Rendite ab. Aus Verbrauchersicht besteht grundsätzlicher Reformbedarf bei den Lebensversicherungen. Insbesondere muss die Praxis revidiert werden, den Versicherten die Gesamtkosten des Versicherungsprodukts bereits in den ersten Jahren der Laufzeit aufzubürden. Kosten sollten stattdessen gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verteilt werden. Grundsätzlich zeigt sich einmal mehr: Die beste Altersvorsorge ist eine stabile und gute gesetzliche Rente. Hier ist die Politik gefragt!



Quelle: Handelsblatt; GDV, Statistisches Bundesamt; Assekurata, Bafin.