

Lebensversicherung "Viele Verbraucher müssten ihren Vertrag eigentlich kündigen"

Die Zinsen steigen wieder, die Inflation aber auch. Können Lebensversicherte jetzt aufatmen oder sollten sie ihre Police kündigen? Der Versicherungsmathematiker Axel Kleinlein warnt im Gespräch vor Milliardenrisiken und sieht in neuen Regeln Sprengstoff für die Branche.



Foto: David Pereiras / Westend61 / Getty Images

Die meisten Deutschen haben eine: Rund 83 Millionen Lebensversicherungsverträge zählt die Statistik, ein Großteil davon sind kapitalbildende Altersvorsorgeverträge

Als Versicherungsmathematiker ist Axel Kleinlein den Lebensversicherern schon lange ein Dorn im Auge – zum einen durch seine kritischen Studien, zum anderen durch seine verbraucherpolitische Arbeit beim Bund der Versicherten, deren Vorstandssprecher er bis vergangenen Herbst gut zehn Jahre lang war. Nun will er "endlich wieder mehr rechnen", sagt Kleinlein – und spricht im Interview über die Folgen steigender Zinsen und hoher Inflation sowie einen Vorstoß der Finanzaufsicht im Sinne der Kunden, der vielleicht nur auf den ersten Blick recht mutig erscheint.

manager magazin: Herr Kleinlein, gut ein Jahrzehnt litten Lebensversicherer unter den niedrigen Zinsen. Sie mussten höher verzinste, ältere Verträge zusätzlich absichern. Geld, das den Kunden aber auch für die Kapitalanlage fehlte. Jetzt steigen die Zinsen deutlich, doch so recht will keine Freude aufkommen. Täuscht der Eindruck?

Axel Kleinlein: Nein, das täuscht nicht. Zwar bekommen die Unternehmen etwas Entlastung. Für die Versicherten haben schnell steigende Zinsen derzeit aber sogar negative Effekte. Es wird einige Jahre dauern, bis die Lebensversicherungskunden von steigenden Kapitalmarktzinsen profitieren können. Und das wird dann hinterrücks durch die Inflation aufgefressen.

Entlastung für Lebensversicherer und Nachteile für Kunden bei steigenden Zinsen? Das müssen Sie erklären.

Dazu muss man verstehen, wie Lebensversicherungen funktionieren. Die Versicherer garantieren ihren Kunden auf das angelegte Geld zunächst einen festen Zins, den sogenannten Garantiezins.

Der liegt im Durchschnitt aller Verträge bei etwa 2,5 Prozent.

Ja, aber bei jüngeren Verträgen garantieren die Unternehmen lediglich 0,25 Prozent Zins auf den Sparanteil. Rechnet man die Kosten ab, ergibt sich bei einem so niedrigen Zins sogar ein Verlust. Die Kunden bekommen aber von den Versicherern noch eine Überschussbeteiligung. Damit die neueren Verträge ins Plus kommen, muss diese Überschussbeteiligung genügend hoch ausfallen. Hohe Überschüsse zu erwirtschaften, wird den Unternehmen auch in den nächsten Jahren schwerfallen.

Warum?

In der Zeit mit sehr niedrigen Zinsen haben die Unternehmen gezielt Gelder der Überschussbeteiligung entzogen, um Sicherheitspuffer zu bilden. Genau bei diesen Puffern schlummern jetzt die Probleme – sie sind der Grund, warum die Überschussbeteiligungen künftig wohl niedriger ausfallen, als sie es ohne die Puffer könnten.

Wenn Lebensversicherer die Puffer auflösen, müsste dies ja dem Kunden zugutekommen. Warum ist das nicht so?

Die Versicherer haben in diesen Puffern Anlagen gebunkert, die sehr schlecht verzinsen. Der Wert dieser Papiere ist wegen des jüngsten Zinsanstiegs rapide gesunken, es haben sich in der Bilanz sogenannte stille Lasten gebildet. Diese stillen Lasten entstehen, wenn der Marktwert einer Kapitalanlage unter dem Anschaffungswert liegt. Das ist bei sehr vielen Anlagen gerade jetzt in großem Umfang zu erwarten.

Ein ehemaliger Versicherungsvorstand bezifferte die stillen Lasten in einer Schätzung mir gegenüber auf bis zu 125 Milliarden Euro. Halten Sie das für realistisch?

Ja, die Lasten sind riesig. Die Versicherer verbergen das Milliardenrisiko aber derzeit noch mit einem Trick.

Was für ein Trick?

Die Unternehmen behaupten, diese überwiegend festverzinslichen Anlagen nicht auflösen zu müssen. Damit können sie weiter so tun, als hätten diese immer noch den Anschaffungswert. Das funktioniert aber nur, solange die Lebensversicherer nicht an das Geld heran müssen. Müssen sie diese Papiere aber aufgrund von Liquiditätsproblemen oder einer Stornowelle verkaufen, fallen Verluste an. Diese realisierten Verluste drücken das Geschäftsergebnis empfindlich. Die Überschussbeteiligung steigt dann nicht, sondern dürfte im Gegenteil schlechter ausfallen.

Kurzes Glossar: Bei allen klassischen kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherungsverträgen werden die Sparanteile der Prämie über die gesamte Vertragslaufzeit mit einem garantierten Mindestzins verzinst. Seit 2011 müssen Lebensversicherer die **Zinszusatzreserve** (ZZR) als zusätzlichen Sicherheitspuffer bilden, um in Niedrigzinszeiten die versprochene **Garantieverzinsung** gewährleisten zu können. Dazu wird jeder Vertrag einzeln angeschaut: Sinken die am Kapitalmarkt mit Anlagen in eine gewisse Mindestbonität erzielbaren Renditen nachhaltig unter die versprochene Verzinsung, muss die Zusatzreserve gebildet werden.

Neben dem garantierten Zins zahlt ein guter Lebensversicherer jedes Jahr eine **Überschussbeteiligung**, die dem Vertrag gutgeschrieben wird. Außer den laufenden Überschüssen gibt es dabei auch **Schlussüberschüsse** und eine Beteiligung an den **Bewertungsreserven** – oftmals auch als auch **stille Reserven** bezeichnet. Sie entstehen durch die Differenz zwischen dem Marktwert und dem Buchwert einer Kapitalanlage. Gegenbegriff der stillen Reserven sind die **stillen Lasten**. Bewertungsreserven und Schlussüberschüsse – soweit vorhanden – werden in der Regel am Ende der Vertragslaufzeit ausgezahlt, sind aber nicht garantiert.

Betrifft das alle Lebensversicherer?

Nur die wenigen Unternehmen, die sich nicht mit derartig niedrig verzinsten Anlagen vollgesogen haben, stehen etwas besser da. Das ist aber eher die Ausnahme. Denn die Anlagepolitik der Branche war im letzten Jahrzehnt trotz Warnrufen größtenteils zu konservativ auf festverzinsten Papiere ausgerichtet.

Wie hoch schätzen Sie die Gefahr ein, dass Kunden bestehende Policen in Zeiten massiver Teuerung in großem Stil kündigen?

Sehr gering. Viele Verbraucher müssten eigentlich ihren Vertrag kündigen oder zumindest beitragsfrei stellen. Aber die Erfahrungen zeigen, dass der oft zitierte "finanzrationale Verbraucher" die Ausnahme ist. Werbung und die Versicherungsvermittler tun ein Übriges, um die Versicherten von den richtigen Entscheidungen abzuhalten. Berücksichtigt man dann noch die Inflation, ist es ohnehin fragwürdig, ob eine Lebensversicherung eine richtige Entscheidung ist.

Die Inflationsrate lag im vergangenen Jahr bei rund 8 Prozent. Für die meisten Anlagen bedeutet das, sie erzielten Negativrenditen. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft erklärt dennoch: "Die hohe Inflation muss Lebensversicherungskunden nicht schrecken."

Macht sich hier Zweckoptimismus breit oder wird auf lange Sicht alles gut?

Zweckoptimismus ist da noch ein Euphemismus! Auch wenn die laufende Überschussbeteiligung zu Beginn dieses Jahres zum Beispiel bei der Allianz auf 2,5 Prozent etwas gestiegen ist, bleibt davon nach Kosten vielleicht noch 1 Prozent übrig. Ziehen Sie davon die Inflation von 8 Prozent ab, dann landen Sie bei minus 7 Prozent nach Kosten und Überschussbeteiligung. Die Bafin hat derartige Betrachtungen letzten Herbst veröffentlicht, unter Annahme einer deutlich niedrigeren Inflation. Die Ergebnisse sind dennoch entmutigend. Einen Kundennutzen sehe ich da nicht mehr. Nur die Unternehmen schaffen es irgendwie, am Leben zu bleiben.

Banken reagieren schnell, zahlen jetzt schon mehr als 2 Prozent auf Tagesgeld. Wie schnell könnten Lebensversicherer in der Kapitalanlage auf höher verzinsten Anlagen umstellen, um halbwegs wettbewerbsfähig zu bleiben?

Das geht nur sehr langsam, weil abgewartet werden muss, bis die niedrig verzinsten Anlagen auslaufen oder mit den erwähnten negativen Folgen verkauft sind. Allein das wird noch eine ganze Reihe von Jahren dauern. Doch bräuchte es dann auch mutige Vorstände, die sich von einer Anlagepolitik verabschieden, die noch ganz überwiegend auf festverzinsliche Papiere setzt. Diese Vorstände sehe ich aber nur ganz vereinzelt.

Sie sprachen vom Kundennutzen. Künftig müssen Altersvorsorgeprodukte der Lebensversicherer einen "angemessenen Kundennutzen" bieten, den die Finanzaufsicht bei einer realen Rendite "oberhalb einer begründeten Inflationserwartung" ansetzt. Die Versicherer müssen auf den Entwurf zu den sogenannten Wohlverhaltensregeln bis Mitte Januar antworten. Auch Sie sind gefragt, was werden Sie antworten?

In dem Entwurf für diese Wohlverhaltensregeln steckt Sprengstoff! Die Bafin folgt damit ja europäischen Vorgaben, das sogenannte Produktfreigabeverfahren umzusetzen. Der erste Aufschlag hat einige sehr gute Ansätze. Ich habe ausnahmsweise die Hoffnung, dass die Aufsicht hier einen größeren Schritt in Richtung Verbraucherschutz geht. Die Bafin könnte aber noch deutlich mehr Mut zeigen.

Was meinen Sie damit?

Zum Beispiel interpretieren die Aufseher den Kundennutzen hauptsächlich als Aufforderung, hinreichende Rendite nach Inflation zu erwirtschaften. Unter Kundennutzen – im englischen Original als "value for money" bezeichnet – verstehe ich aber mehr. Zum Beispiel die Frage einer "gerechten" Verteilung von Gewinnen fällt hier hinten über. Zudem sehe ich ein weiteres massives Problem.

Welches?

Rendite und Kosten betrachtet die Bafin in ihrem Vorstoß nur bis Rentenbeginn. Danach aber sollen die Unternehmen weiterhin freie Hand haben. Doch was nützt es einem Kunden, wenn er bis Rentenbeginn fair behandelt wird, danach aber der Gier der Unternehmen ausgeliefert ist? Das gilt besonders bei Rürup- und Riester-Verträgen, wo der Kunde ja gezwungen ist, angespartes Kapital bei einem Versicherer verrenten zu lassen. Da muss die Aufsichtsbehörde noch deutlich nachbessern.