

Altersvorsorge

## Ex-Manager Sven Enger: "Raus aus der Lebensversicherung!"

Der Versicherungsexperte begann 1993 beim Deutschen Ring, später war er Vertriebsdirektor bei Delta Lloyd, Vorstand der Skandia Lebensversicherung und Deutschland-Geschäftsführer von Standard Life. Heute ist Enger, 52, Unternehmer und Vortragsredner.



©Patrik Runte/stern

Ex-Versicherungsmanager Sven Enger hält die Lebensversicherung inzwischen für ein gefährliches Instrument der Altersvorsorge

Herr Enger, haben Sie noch eine Lebensversicherung?

Oh, nein, die habe ich nicht mehr.

Das erstaunt. Schließlich waren Sie lange selbst bei Versicherungsunternehmen tätig. Beim Deutschen Ring, Skandia und Delta Lloyd, zum Teil sogar als Vorstand.

Ja, ich habe 23 Jahre in der Branche gearbeitet. Heute muss ich sagen: Die Lage der Altersvorsorge der Deutschen ist dramatisch. Eine gesetzliche Rente wird künftig für viele nicht mehr ausreichen, und vor allem der Lebensversicherung, einem bis heute wichtigen Element der Vorsorge, droht ein Crash. Ich rate allen, deren Verträge noch länger laufen: Raus aus den Policen! Kündigen Sie!

Ist das nicht Panikmache?

Nein, es ist ein Weckruf. Wenn man Politik oder Aufsichtsbehörden fragt, dann gibt es immer beruhigende Antworten: Alles ist in Ordnung. Da bin ich anderer Ansicht: Nichts ist in Ordnung. Es droht eine massenhafte Kapitalvernichtung.

Wie kommen Sie zu dieser düsteren Prognose?

Es gibt zahlreiche Anzeichen. Die einst versprochenen Renditen lösen sich in Luft auf. In den kommenden Jahren stehen Millionen Verträge der Babyboomer zur Auszahlung an. Das System gerät in eine Demografiefalle. Viele Firmen haben den Vertrieb von traditionellen Lebensversicherungen ganz eingestellt. Millionen Policen sollen kalt entsorgt werden, indem sie an spezialisierte Abwicklungsgesellschaften verkauft werden.

Der Marktführer Allianz hat gerade verkündet, dass die Verzinsung von klassischen Lebensversicherungen auch im neuen Jahr 2,8 Prozent betragen soll. Das ist im Nullzinszeitalter nicht schlecht.

2,8 Prozent hört sich erst mal gut an. Aber es ist weit entfernt von dem, was einst versprochen wurde, Überschussbeteiligungen von sechs, sieben oder gar acht Prozent. Das ist alles nicht mehr haltbar.

## Was genau wurde versprochen?

Beim Vertragsabschluss gibt es immer eine Prognoserechnung. Da wird die mögliche, aber keineswegs garantierte Überschussbeteiligung auf die ganze Laufzeit hochgerechnet. Da wurden zum Beispiel 100.000 Euro in Aussicht gestellt. Mit diesen Summen haben die Menschen geplant. Und jetzt gibt es aber nur 50.000 oder 60.000 Euro. Viele wollten mit einer Lebensversicherung auch die Hypothek für ihre Immobilie tilgen. Wenn aber nun die Auszahlung 40 Prozent niedriger ausfällt, gerät das zur Katastrophe.

**Wer in der zweiten Hälfte der 90er Jahre abgeschlossen hat, bekam einen Garantiezins von vier Prozent für die ganze Laufzeit. Wäre es nicht verrückt, so einen Vertrag zu kündigen?**

Sie dürfen den Garantiezins nicht mit einem Sparzins vergleichen. Er gilt nicht für die gesamten Beiträge, sondern nur für den Teil, der nach Abzug der Kosten tatsächlich zurückgelegt wird. Das sind oft nur 70 Prozent. Und jetzt kommen wir zum nächsten bitteren Punkt: Viele Lebensversicherer werden wie schon gegenwärtig auch in den nächsten Jahren den Garantiezins nicht mehr erwirtschaften können. Es wird zu Übernahmen und Zusammenschlüssen kommen. Für einige Firmen wird der Absturz nicht abzuwenden sein.

## Moment mal: Der Garantiezins ist nicht garantiert?

Nein, nicht in jedem Fall. In Krisenfällen kann die Finanzaufsicht Versicherungssummen und Verzinsung herabsetzen (§ 314 VAG). Wenn es hart auf hart kommt, existiert also kein Garantiezins. Es gibt 93 Millionen Verträge mit Ablaufleistungen von mehr als drei Billionen Euro. Da ist so viel Geld im System, dass ein Zusammenbruch kaum vorstellbar erscheint. Aber das sind alles die Einlagen von Kunden, die sie irgendwann zurückfordern. Und wenn das crasht: Wer will das auffangen?

**Die Branche verweist auf die Auffanggesellschaft Protektor, die die Verträge übernimmt, wenn ein Unternehmen in Not gerät. Das hat sich bei der Pleite der Mannheimer-Versicherung schon einmal bewährt. Was spricht dagegen, dass das wieder funktioniert?**

Die Mannheimer war ein kleiner Versicherer, der die anderen Unternehmen schon teuer zu stehen kam. Was passiert aber, wenn ein großes Unternehmen in die Knie geht? Dann reichen die von allen Firmen eingezahlten Rücklagen nicht aus. Am Ende muss dann die Gemeinschaft aller Kunden bluten.

**Die Versicherungen müssen den größten Teil der Beiträge konservativ anlegen. Schafft das nicht Sicherheit?**

Ich war ja lang genug in der Branche. Immer hieß es: Wir legen das Geld in festverzinslichen Staatspapieren an, was soll da in Gottes Namen passieren? Und dann geriet Japan unter Druck, und später kam die Eurokrise mit Griechenland, Portugal, Irland. Zeitweise waren die Zinsen für zehnjährige Bundesanleihen schon negativ. Da bekommt man also weniger raus, als man eingezahlt hat. Das ganze bisherige Modell funktioniert nicht mehr.

**Noch mal nachgefragt: Raten Sie tatsächlich, sämtliche 93 Millionen Lebensversicherungsverträge zu kündigen?**

Mein Appell ist, aktiv zu werden, ehe es zu spät ist. Es gibt sicher gesunde Unternehmen, die ihre Versprechen werden einhalten können. Nur wird ihre Zahl immer kleiner. Auch das Lebensalter des Versicherungsnehmers spielt eine Rolle. Man muss jung genug sein, um das Geld anderweitig vernünftig anlegen zu können.

## **Was lief in der Versicherungswirtschaft in den vergangenen Jahrzehnten schief?**

Alle haben gesehen, was auf die Branche zukommt, und doch hat kaum einer reagiert. Es ist seit Langem klar, dass die Überschussbeteiligungen nicht gehalten werden können. Diesem Problem hat man sich – ich sage: bewusst – nicht gestellt. Gern haben alle den großen Boom 2004 mitgenommen, dem letzten Jahr vor der Kappung der Steuervorteile. Da standen die Kundendienstabteilungen mit Tapeziertischen in den Fluren, um waschkörbeweise Anträge zu bearbeiten. Aber danach hätte man sich sofort der Frage stellen müssen, wie man die Kosten senkt, wie man vor allem die Ausgaben für den Vertrieb in den Griff bekommt. Doch es lief weiter nach dem Motto: Ich hole rein, was geht, ich bin neugeschäftsgeil.

## **Wie bitte?**

Es gibt drei Stellschrauben für den Versicherungsmanager: Entweder ist man am Kapitalmarkt, bei der Anlage, erfolgreich. Dieser Bereich ist unter Druck. Oder man hat ein besonders effizientes Kostenmanagement. Das gab es lange Zeit nicht. Oder man steigert sein Neugeschäft, um die Zusagen aus der Vergangenheit mit immer höheren Einnahmen in der Zukunft zu decken. Allein darauf haben viele gesetzt.

## **Das klingt nach einem Schneeballsystem, wie man es sonst von Anlagebetrüggern kennt.**

Es geht nicht um kriminelle Machenschaften, sondern um ein Versagen des Managements. Solange das System weiter gefüttert werden kann, funktioniert es. Bleibt der Nachschub aus, bricht es zusammen, denn nicht nur die Renditezusagen, auch die Kosten der Unternehmen – Personal und Gebäude, Vertrieb und Marketing – müssen ja aus Kundengeldern erwirtschaftet werden.

## **Mit welchen Tricks beschaffen sich die Manager das Neugeschäft?**

Sie haben es sich gekauft. Sie sind zu irgendeinem Versicherungsvertrieb gegangen, haben eine Million auf den Tisch gelegt und gesagt: Dafür bekomme ich soundso viel Neugeschäft. Das wird dann zum Beispiel als Marketingzuschuss getarnt. Dann steigen die Provisionen für den Vermittler von vielleicht vier, fünf Prozent auf sechs oder sieben, acht Prozent.

## **Und die Kunden müssen das ausbaden.**

Die Vermittler verkaufen dann vor allem Policen von diesem Unternehmen. Es gibt keine faire, ergebnisoffene Beratung. Das ist ein Systemfehler.

## **Und wer sich über Puff-Affären im Versicherungsvertrieb amüsiert ...**

...der sollte sich klarmachen, dass das alles von seinen Beiträgen bezahlt wurde. Ich kann mich an keinen Versicherungsvorstand erinnern, der gesagt hat: Bei uns gab es das nie. Extreme Belohnungen gehörten zum Geschäft. Ich war bei Veranstaltungen, wo man sich gebrüstet hat, dass man den kompletten Champagner-Vorrat eines Kreuzfahrtschiffes ausgetrunken habe.

## **Haben Sie heute ein schlechtes Gewissen, wenn Sie daran denken, was Sie den Kunden haben verkaufen lassen?**

Ich war Teil der Maschinerie. Erst spät bin ich ins Nachdenken gekommen. Heute fühle ich mich nicht wohl damit, was alles mit den Kundengeldern passiert ist. Man hätte viel früher unternehmerisch verantwortlich handeln müssen. Schauen Sie sich an, was für Menschen im Vertrieb oftmals arbeiten.

## **Die mit den Goldkettchen?**

Dominante Typen ohne Skrupel und ohne Kompetenz. Das Motto war lange: Wer zu viel weiß, der verkauft schlecht. Statt Beratern dominieren Verkäufer, die nach erlernten Mustern dem Kunden Entscheidungen in den Mund legen, die nicht in erster Linie seinen Bedürfnissen entsprechen, sondern die durch die Provisionen getriggert sind.

## **Was verdient ein Verkäufer an einer Police über 100.000 Euro?**

Zwischen 4000 und 8000 Euro.

## **Und das ist dem Kunden nicht bewusst?**

Nein, der Provisionsanteil muss in den Verträgen zwar ausgewiesen werden, aber das ist meist so geschickt formuliert und im Kleingedruckten versteckt, dass die genaue Höhe der Summe oft nicht auffällt. Bevor das Sparen für den Versicherten überhaupt richtig anfängt, haben erst mal der Vertreter und die Versicherung ihr Geld verdient.

## **Liegt da nicht auch eine Verantwortung beim Kunden? Der weiß doch: Nichts im Leben ist umsonst.**

Ich habe in 23 Jahren nie erlebt, dass ein Kunde diese Verantwortung wirklich wahrgenommen hätte. Zwar lesen einige Menschen tatsächlich die Police. Aber in die Logik einer Lebensversicherung steigt niemand ein. Eine Lebensversicherung zum Sparmodell aufzuhübschen war eine geniale Geschäftsidee, stellt für mich allerdings den Sündenfall der Branche dar.

## **Mehrere große Lebensversicherungskonzerne haben Millionen Verträge an Abwicklungsfirmen weitergereicht oder prüfen das zumindest. Muss das für Kunden Grund zur Sorge sein?**

Die Versicherer behaupten, nein. Aber man muss sich doch fragen: Warum wollen die das Geschäft denn auslagern? Ich bin der festen Überzeugung, weil sie genau die Risiken kennen, die in der Sparte stecken, bis hin zu möglichen Insolvenzen. Die Verkäufer können dann ihre Hände in Unschuld waschen. Die Sparer landen hier auf der Müllkippe der Versicherungsindustrie.

## **Kann ein Kunde dem Verkauf seines Vertrags widersprechen?**

Nein, er kann den Vertragsübergang nicht verhindern. Er kann nur kündigen. Dann wird der Vertrag abgewickelt.

## **Hinter den Abwicklern stehen Hedgefonds oder chinesische Investoren. Was haben die für ein Interesse an den deutschen Lebensversicherungen?**

Wenn sie keine Neukunden mehr werben wollen, spart das nicht nur die Vertriebskosten. Sie müssen ihre Bestandskunden dann auch nicht mehr pfleglich behandeln und mit hohen Überschussbeteiligungen beglücken. Sie können die Leistungen, die nicht fest zugesagt sind, also so weit wie möglich senken. Darin sehen die Investoren ihren Gewinn.

## **Wir haben über Manager und Kunden gesprochen. Wie steht es um die Verantwortung des Staates?**

Der Bund zwingt die Lebensversicherungen, 80 Prozent der Gelder in festverzinsliche Wertpapiere, also vor allem in Staatsanleihen anzulegen. Was vordergründig dem Kundenschutz dienen soll, bedeutet gleichzeitig, dass der Staat sich so bequem finanzieren kann. Zweitens war die Politik immer schon anfällig für die Lobbyarbeit der Branche, die den Verlust Hunderttausender Jobs an die Wand malte, sollte man die Versicherungen beschneiden. Und schließlich haben alle Regierungen massiv für die

private Altersvorsorge geworben, die ja nach wie vor mit Milliardensummen gefördert wird – wovon zunächst vor allem die Versicherungsunternehmen profitiert haben. Da mag sich heute natürlich niemand hinstellen und sagen: Das bricht alles in den nächsten fünf Jahren zusammen.

**Das klingt nach Verschwörungstheorie: Die Politik fördert den Verkauf von Versicherungen, wobei das Geld in Staatsschulden angelegt werden muss.**

Von Verschwörungstheorien bin ich meilenweit entfernt. Ich beschreibe hier nur eine über Jahrzehnte gewachsene Praxis und verbinde diese mit der Frage: Funktioniert das System noch? Meine Antwort darauf ist: Nein!

**Die klassische Versicherung wird von vielen schon gar nicht mehr angeboten. Es gibt stattdessen neue Produkte – zum Beispiel fondsgebundene Versicherungen. Ist der Kunde damit besser bedient?**

Auch bei diesen Produkten fehlt Transparenz. Tatsächlich wird das Risiko, das früher die Versicherungen mit der Garantiezinszusage trugen, nun auf den Kunden abgewälzt. Letztendlich handelt es sich um Aktienfonds, die in einer steuerbegünstigten Lebensversicherung verpackt sind. Dieser Vorteil wird aber oft von den Kosten aufgeessen. Wir sollten die Absicherung von Risiken und das Sparen voneinander trennen.

**Wenn alle die Lebensversicherungen kündigen würden, wie Sie es raten, hätten wir dann nicht erst recht die von Ihnen beschworene Krise?**

Sie haben recht, dann hätten wir morgen eine große Krise. Aber es werden ja nicht gleich alle diesem Rat folgen oder ihn überhaupt zur Kenntnis nehmen. So werden wir das Problem noch eine Weile vor uns herschieben und vielleicht erst in einigen Jahren, wenn das Spiel kippt, feststellen, dass die Rücklagen nicht für die anstehenden Auszahlungen reichen.

*Das Interview stammt aus dem stern, Heft Nr. 3, vom 11. Januar 2018*