

## Disput um Liquidität Sonderregeln halten offenbar viele Lebensversicherer über Wasser

Wie stark haben Corona-Krise und Niedrigzinsen die Lebensversicherer geschwächt? Der Bund der Versicherten moniert verdeckte Probleme bei der Assekuranz - die Branche hält dagegen.



Foto: Jens Büttner/ dpa

Viele Lebensversicherer leiden unter ihren hohen Zinsversprechen der Vergangenheit. Das Corona-Jahr 2020 hat weiter an ihren Risikopuffern genagt, die sie bilden müssen, um auch in schlechten Zeiten ihre Versprechen erfüllen zu können. Folgt man einer Studie vom Bund der Versicherten (BdV) in Kooperation mit Zielke Research Consult, ist es um ihre Liquidität, die sogenannte Solvenz, schlecht bestellt. Rund die Hälfte der 80 untersuchten Anbieter erreichte die erforderliche Mindestsolvenz nur mithilfe zulässiger Übergangsmaßnahmen oder der Einbeziehung der Kundengelder, zeigt eine am Donnerstag veröffentlichte Analyse.

Zum Hintergrund: Nach der Einführung neuer Kapital- und Aufsichtsregeln (Solvency II) in Europa müssen die Assekuranz die Öffentlichkeit seit 2017 jährlich darüber informieren, ob sie Extremereignissen wie erheblichen Kursturbulenzen an den Kapitalmärkten oder dramatischen Naturkatastrophen gewachsen sind. Aufschluss über die Lage des Versicherers gibt unter anderem die Solvenzquote. Ein Wert von unter 100 gilt als kritisch. Die Unternehmen können dabei aber Übergangsmaßnahmen in Anspruch nehmen.

"Würden die Versicherten alle die ihnen gehörenden Überschüsse ausgezahlt bekommen, dann ist mehr als die Hälfte der Versicherer angezählt"

Zudem dürfen sie Kundengelder in Form von noch nicht zugewiesenen Überschüssen als Eigenmittel berücksichtigen. "Diese Möglichkeit sehen wir als problematisch an", sagte BdV-Chef Axel Kleinlein. Das Geld, das eigentlich den Kunden gehöre, werde zur Solvenzsicherung gezahlt. Erstmals wurde in der Analyse daher auch die Solvenz ohne Übergangsmaßnahmen und Kundengelder ermittelt. Diese Hürde würden demnach 42 der 80 untersuchten Lebensversicherer reißen. Würden tatsächlich alle Versicherten die ihnen gehörenden Überschüsse ausgezahlt bekommen, dann ist mehr als die Hälfte der Versicherer angezählt, so der BdV

Während in der Studie von "massiven Verwerfungen" die Rede ist, betonte der Versicherungsverband GDV: "Kein Kunde muss sich Sorgen um seine Lebensversicherung machen. Die garantierten Leistungen sind gesichert." Die garantierten Leistungen auf den um die Kosten verminderten Sparanteil der Prämie allein reichen allerdings kaum aus, dass der Kunde zum Ablauf seiner Police mit einem ordentlichen Plus in den Ruhestand geht. Tatsächlich zahlen die Unternehmen zusätzlich regelmäßig eine Gewinnbeteiligung, die in den letzten Jahrzehnten drastisch zusammenschrankte und somit die Gesamtverzinsung bei älteren Policen etwa auf den einst versprochenen Garantiezins drückte.

In der anhaltenden Niedrigzinsphase haben viele Anbieter das Geschäft mit klassischen Lebensversicherungen eingestellt oder ihre Bestände an eine Abwicklungsgesellschaft verkauft. **Wie ernst die Lage ist, zeigt auch die Tatsache, dass die Finanzaufsicht rund 20 von 80 Lebensversicherer unter verschärfte Beobachtung gestellt hat.** Im Ernstfall kann sie den Unternehmen das Neugeschäft verbieten, womit diese Gesellschaften ein Fall für den Abwickler wären. "Einige Versicherer werden die nächsten Jahre nicht überleben", ist BdV-Chef Kleinlein überzeugt. Die Branche habe die Warnsignale der vergangenen Jahre "geflissentlich ignoriert". Den Preis dafür zahlten die Kundinnen und Kunden.

## **Streit um Methode: "Reine" Solvenzquote versus Übergangsregel**

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bezeichnete indes die Methodik - also die Ausklammerung der Übergangshilfen - als willkürlich. "Der BdV stützt seine Aussagen zur Lebensversicherung nicht auf die durch Solvency II gesetzlich vorgegebene, sondern auf eine von Zielke Research Consult selbst ermittelte 'reine' Solvenzquote", kritisierte GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen. Tatsache ist allerdings, dass die langen Übergangsregeln die Deckungsquoten der Lebensversicherer besser aussehen lassen.

Versicherungsmathematiker erklärten, zwar hätten die Verwerfungen an den Kapitalmärkten infolge der Corona-Krise Spuren bei Versicherern hinterlassen. Die Marktsituation sei aus versicherungsmathematischer Sicht aber weiterhin stabil. Berechnungen "reiner" Solvenzquoten ohne Berücksichtigung der Übergangsmaßnahmen seien aufsichtsrechtlich keine validen Kennzahlen. Die Verwendung der Übergangsmaßnahmen sei "das Ergebnis einer sorgfältigen Risikoanalyse und Unternehmensstrategie".

## **Ende der Verrentungspflicht könnte Lebensversicherer entlasten**

Aus Sicht der Studienautoren seien nicht nur die Unternehmen, sondern auch die Politik gefordert. Denn nach der Berechnungsmethode für Solvency II müssen Versicherer aktuell hohe Solvenzmittel vorhalten und damit hohe Risiken eingehen, um das Langlebigkeitsrisiko bei Rentenverträgen abzubilden. **Die Lösung wäre der Verzicht auf den Verrentungszwang in der geförderten Altersvorsorge. "Wir fordern, dass der bestehende Verrentungszwang bei Riester- und Rürup-Renten endlich aufgehoben wird", so Kleinlein.**

"Ein Ende der Verrentungspflicht mit einhergehender Änderung der steuerlichen Regeln auch für existierendes Geschäft könnte die Solvenzquoten um den Faktor 1,6 erhöhen und die Situation der deutschen Lebensversicherer erheblich entspannen", kommentierte Carsten Zielke, geschäftsführender Gesellschafter von Zielke Research Consult. Die Versicherer bekämen damit die Luft, um "endlich ihre Kapitalanlagen langfristig renditeträchtig und im Nachhaltigkeitsgedanken auszurichten anstatt nur den sinkenden Zinsen hinterherzulaufen".