

## Kommt jetzt der K.O. der Lebensversicherer? BaFin stellt 34 Lebensversicherer wegen finanzieller Schwierigkeiten unter intensivere Aufsicht!



Stehen die Lebensversicherer vor dem K.O.?

Bild: pixabay.de

© DVVF

**Die Bafin beobachtet bereits 40% aller Lebensversicherer. Allesamt „...Unternehmen, bei denen sich aus der jährlichen Prognoserechnung ergibt, dass sie mittel- bis langfristig finanzielle Schwierigkeiten haben könnten...“**

Dies geht aus einem Bericht an den Finanzausschuss des Deutschen Bundestages - Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes - hervor. Den 29-seitigen Bericht haben wir für Sie gelesen und hier auf 5 Seiten zusammengefasst und kommentiert. Wer den vollständigen Bericht selbst lesen möchte (was sich immer empfiehlt), findet ihn [hier](#). Ausschüttungssperre: Mit der Ausschüttungssperre (Seite 8) soll verhindert werden, dass Gewinne an die Aktionäre ausgeschüttet werden, bevor die nötigen Rückstellungen und Reserven für die Erfüllung der langfristigen Verpflichtungen vorgenommen wurden. Eine sicher sinnvolle Maßnahme. Da aber davon die AG's ausgenommen sind, die Ihre Gewinne im Wege eines Gewinnabführungsvertrages an die „Mutter“ abführen, die für die Tochter garantiert, stellt sich die Frage wie hier dann verfahren wird, wenn die Tochter verkauft wird (vgl. Generali) oder selbst Verträge im Wege des externen Run-Off verkauft (vgl. ARAG).

### **Garantiezins:**

Die meisten Marktteilnehmer gehen davon aus, dass die Garantien in den angebotenen Verträgen immer dem Höchstrechnungszins entsprechen. Der Bericht offenbart, dass dies nicht der Fall ist. Der durchschnittliche Garantiezins (S. 9) wird für Rentenversicherungen mit

Garantiezins wie folgt angegeben:

Ansparphase: 0,64 %

Rentenphase: 0,72 %

Sie sollten sich also die Produkte genau ansehen, bevor Sie beim Kunden eine Aussage über den Garantiezins treffen!

### **Beteiligung an den Bewertungsreserven:**

Im Zusammenhang mit der Beteiligung an den Bewertungsreserven (s. 13) erfährt der Leser, dass p. a. ca. 7 % der Versicherungsverträge enden. Offenbar spricht man bewusst nicht von „ablaufen“, denn der Ablauf ist die planmäßige Beendigung, während unter Beendigung des Vertrages auch die außerplanmäßigen Beendigungsgründe (Ableben und Kündigung) fallen. Dies könnte darauf hindeuten, dass die durchschnittliche Laufzeit eines Vertrages < 15 Jahre ist. Dies wiederum bedeutet, dass die tatsächliche Kostenbelastung der Verträge viel höher ist, als die kalkulierte und kommunizierte. Denn, wenn ein Vertrag, der 30 Jahre läuft nach 15 Jahren endet, summieren sich z. B. 25 % kalkulierte gezillmerte Abschlusskosten auf tatsächliche 50 %, oder eben 5 %, da nur die Hälfte der Beiträge einbezahlt wurden und die Abschlusskosten aus den Beiträgen der ersten 5 Jahre entnommen wurden. Abschlusskosten, die über die Laufzeit verteilt werden noch nicht eingerechnet.

Das sollten Sie wissen, wenn Sie LV/RV-Verträge mit anderen Anlagen vergleichen!

### **Höchstzillmersatz:**

Im Abschnitt 2.11 (S. 15) wird der Effekt der Begrenzung des Höchstzillmersatzes von 40 ‰ auf nur noch 25 ‰ erläutert. Man sieht dabei, dass die Versicherer im gleichen Atemzug die Verwaltungskosten leicht angehoben haben, was einer Verschiebung gleichkommt (vgl. auch 2.14.1 Vertriebskosten). Leider werden hier die prozentualen Werte nicht kommuniziert, was beim Vergleich von LV-Verträgen von Bedeutung wäre, da man dann eine Benchmark hätte.

### **Effektivkosten:**

Nach diesem Bericht liegen die Effektivkosten (s. 16) in den Tarifen vor LVRG1 im Bereich von 1,05 % (Laufzeit 40 Jahre) bis 2,05 % (Laufzeit 12 Jahre). In der aktuellen Tarifgeneration liegen die Effektivkosten im Korridor von 0,99 % bis 1,71 %. Wenn dies richtig berechnet ist, kommt dies einer RiY (Reduction in Yield) gleich. D. h. die Rendite des Vertrages wird um 1,05-2,05 % in den alten und 0,99-1,71 % in den neuen Verträgen gemindert. Das bedeutet, dass die Kapitalanlagen eines Vertrages, der im Durchschnitt 3,0 % Zinsgutschrift erfährt, tatsächlich 3,99 oder 4,71 % erwirtschaften und das wiederum bedeutet, dass zwischen 24,8 und 36,0 % der Erträge abgeschöpft werden, bevor sie beim Kunden ankommen!

V. a. gemessen am Höchstrechnungszins 2015 von 1,25 % bzw. ab 2017 von 0,9 % ist das vielleicht ein zu ordentliches Stück vom Kuchen. Stellt man diese Renditeminderung von 0,99-1,71 % (je nach Versicherer und Tarif) dem aktuell tatsächlichen durchschnittlichen Garantiezins von 0,64 bzw. 0,72 % gegenüber, beginnt der einfache Kunde an der Seriosität des Produktes zu zweifeln.

Das Bedauerliche ist, dass o. g. „nur die halbe Wahrheit“ abbildet, also nicht richtig berechnet ist, denn das BMF weist auf folgendes hin: „...Die Lebensversicherer geben die Effektivkosten an. Allerdings verfahren sie bei der Bestimmung der Effektivkosten gegenwärtig noch uneinheitlich; beispielsweise werden nachgelagerte renditemindernde Effekte wie z. B. der Gewinnanteil des

Anbieters teilweise ausgeblendet...“

Somit dürften die wahren Kosten deutlich höher liegen. Denn für unwesentliche Veränderungen gäbe es wohl keinen Anlass diese nicht einzubeziehen.

#### **Abschluss- und Vertriebskosten:**

Eine beabsichtigte Folge des LVRG ist die Reduzierung der ausgeschütteten Provisionen. Interessant ist dabei (s. 17), dass Makler und Mehrfachvermittler bei den einhergehenden Kürzungen stärker beschnitten wurden (-7,21 %) als Ausschließlichkeitsvertreter (-2,89 %), obwohl Kostenrechnungen zeigen, dass die Ausschließlichkeitsorganisationen die teureren Vertriebswege darstellen, weil diese Vermittler über einen großen Apparat an Spezialisten und Vertriebsunterstützung verfügen, die die Versicherer teuer bezahlen.

#### **Intensivierte Aufsicht im Evaluierungszeitraum:**

Dieser Abschnitt (S. 19) ist ein Alarmsignal! 34 von 84 deutschen Lebensversicherern sind „... Unternehmen, bei denen sich aus der jährlichen Prognoserechnung ergibt, dass sie mittel- bis langfristig finanzielle Schwierigkeiten haben könnten...“! Das sind über 40 %! Sie müssen halbjährliche Sachstandsberichte vom Unternehmen selbst, vom Abschlussprüfer und vom Aufsichtsrat, beim BaFin abliefern.

#### **Zinszusatzreserve:**

Der interessanteste Aspekt bei diesem Abschnitt (S. 20) ist die Tatsache, dass

- a) Der durchschnittliche Garantiezins im Bestand 2,89 % beträgt und
- b) die Versicherer aufgrund dieser Zinszusatzreserve nur eine Rendite von 2,05 % erwirtschaften müssen, um die Garantien zu erwirtschaften.

Das sollte auch in der aktuellen Marktsituation machbar sein, wenn die Versicherer ihr Kapitalanlage-Instrumentarium richtig ausschöpfen, auch wenn die BaFin davon nicht Langfristig überzeugt ist. Vielleicht machen ja die Effektivkosten (s. o.) hier einen Strich durch die Rechnung.

#### **Höchstrechnungszins:**

Auf Seite 22 des Berichtes wird erläutert, dass die Versicherer in Ihren Produkten nicht generell den Höchstrechnungszins von 0,9 % zugrunde legen. Wörtlich heißt es: „Die neuen Tarife beinhalten im Durchschnitt niedrigere Garantien.“ Die gewährten Garantiezinsen liegen also häufig unter 0,9 % (vgl. auch Garantiezins).

#### **Run-off:**

Auf Seite 23 erfahren Sie, dass sich gegenwärtig sechs Lebensversicherer im externen Runoff befinden. In 5 Fällen wurde das Unternehmen an einen neuen Inhaber verkauft, in einem der Bestand an einen anderen Lebensversicherer übertragen.

Drei weitere Versicherer haben erklärt einen Run-off durchzuführen. 9 von 84 Versicherer, das sind bereits 10 % der deutschen Lebensversicherer. Allerdings halten die erstgenannten 6 Gesellschaften weniger als 3 % Marktanteil. Da der Bericht bereits im Juni veröffentlicht wurde, ist die Generali, die nun Mitte Juli über den Verkauf ihrer Tochter Generali Leben informiert hat, wohl zu den letztgenannten drei Gesellschaften zu addieren.

Da die Generali 2016 einen Marktanteil von 3,66 %<sup>2</sup> hält, wird sich der Marktanteil der im Runoff befindlichen Unternehmen nur auf unter 7 % erhöhen. Interessant ist dabei die Frage, wie die

Generali künftig mit der Tochter Aachener und Münchener Leben verfährt, die für sich einen Marktanteil von 5,68 % verbuchen kann. Um die Interessen der Kunden zu sichern, verfügt die BaFin über umfassende Befugnisse. Ob die langfristig ausreichen wird man sehen.

Kritisch sieht dies Axel Kleinlein, Vorstandssprecher des Bundes der Versicherten (BdV)<sup>3</sup>:  
"Wir befürchten, dass das neue Unternehmen alle Möglichkeiten und Tricks ausschöpfen wird, um die Kundinnen und Kunden möglichst schlecht mit Überschüssen zu bedienen"...  
"Das Geschäftsmodell des Run-Off mit dem Blick auf Kostengewinne hat bisher nicht funktioniert und macht bei dem Generali-Deal noch weniger Sinn. Die Generali selbst ist deutlich größer als Viridium und könnte daher auch deutlich leichter eine effiziente und kostengünstige Verwaltung etablieren."

Mit Unterstützung durch die Finanzaufsicht rechnet Kleinlein jedoch nicht: "Leider haben wir bei der BaFin den Eindruck gewinnen müssen, dass eher die Interessen der Versicherer im Vordergrund stehen, als die der Verbraucherinnen und Verbraucher."

"Wenn ein Investor diese Bestände kauft, dann tut er das mit dem Ziel, möglichst viel Rendite zu erwirtschaften." Das gehe aber nur, "wenn er den Versicherten möglichst viele Überschüsse vorenthält und in die eigene Tasche steckt"<sup>4</sup>.

Allen Marktteilnehmern muss klar sein, dass auch Run-off-Gesellschaften nicht zaubern können. Aber sie können leichter unpopuläre Maßnahmen ergreifen und sind vor regulierenden Eingriffen der BaFin nicht gefeit. Vor diesem Hintergrund sollte man dem § 314 VAG5 etwas Aufmerksamkeit schenken.

(1) Ergibt sich bei der Prüfung der Geschäftsführung und der Vermögenslage eines Unternehmens, dass dieses dauerhaft nicht mehr imstande ist, seine Verpflichtungen zu erfüllen, die Vermeidung des Insolvenzverfahrens aber zum Besten der Versicherten geboten erscheint, so kann die Aufsichtsbehörde das hierzu Erforderliche anordnen, ...

(2) Unter der Voraussetzung nach Absatz 1 Satz 1 kann die Aufsichtsbehörde, wenn nötig, die Verpflichtungen eines Lebensversicherungsunternehmens aus seinen Versicherungen dem Vermögensstand entsprechend herabsetzen...

Ein klassischer Lebensversicherer würde derartige Schritte mit allen Mitteln (z. B. Garantien, oder Gelder der Konzernmutter) zu verhindern versuchen, weil der Reputationsschaden auf alle Konzernunternehmen durchschlagen würde.

Das Reputationsrisiko von Unternehmen wie Viridium oder Frankfurter Leben, die reine Runoff-Gesellschaften darstellen, erscheint doch gering. Denn, diese Gesellschaften müssen nicht um Kunden werben. Ihre Kunden sind die Versicherer, die den Run-off betreiben. Wer kann sich also sicher sein, dass es nicht zum Geschäftsmodell gehören könnte, niedrigere Erträge als der ursprüngliche Versicherer weiterzugeben. Auch eine langfristige Herabsetzung der Garantien kann nie völlig ausgeschlossen werden. § 314 VAG lässt das zu. Die Generali hat in Pressemeldungen beschwichtigt. Man hat erklärt, dass der Käufer die Bestände effizienter verwalten könne und auch keine Vertriebskosten tragen müsse. Das gebe ihm die Möglichkeit höhere Erträge auszuschütten.

Das leuchtet zunächst ein. Wenn man aber berücksichtigt, dass die Generali nicht die

Versicherungsverträge im Wege der Bestandübertragung verkauft hat, sondern nur 89,9 % der Aktien der Generali Leben einen neuen Eigentümer gefunden haben<sup>6</sup>, ändert sich zunächst nichts. Ob eine Reorganisation der Generali Leben fruchtet, ist fraglich, denn dies wäre auch für den Generalikonzern selbst möglich gewesen. Die Verwaltungskosten werden wohl zunächst gleichbleiben.

Mit Blick auf die Vertriebskosten ist festzuhalten, dass das Gro der Vertriebskosten in den ersten Jahren anfallen und sie somit bei Altverträgen längst aus den Kundenbeiträgen refinanziert wurden. Die laufenden Vertriebskosten (Folgeprovisionen) muss die Generali Leben weiterbezahlen<sup>7</sup>, weil sich mit dem Wechsel des Eigentümers die Vermittlungsverträge nicht verändern, wenn die Vermittler nicht neue Verträge akzeptieren und auf die Folgeprovisionen verzichten.

Man darf also sehr skeptisch sein.

BMF und BaFin scheinen sich jedenfalls auf massivere Schritte vorzubereiten, wie dieser Hinweis auf S. 22 zeigt:

„Präzisierungen der Regelungen zum gesetzlichen Sicherungsfonds werden ein schnelles und effizientes Verfahren gewährleisten, falls erstmalig der Bestand eines Lebensversicherers auf den gesetzlichen Sicherungsfonds übertragen werden müsste.

Alle betroffenen Kunden sollten im Grunde, mit Hilfe ihrer Berater, eine Investitionsrechnung anstellen und prüfen, welche Perspektiven Fortführung oder Auflösung bieten. Würde es sich bei den Verträgen um klassische Kapitalanlagen handeln, würde der Kunde von seinem Vermittler/Berater wahrscheinlich erwarten, dass ihm Szenarien für einen sog. Assetwechsel unterbreitet werden.

<sup>1</sup>In Kraft seit 01.01.2017

<sup>2</sup><https://www.versicherungsbote.de/id/4865803/Allianz-RV-AachenMuenchener-Lebensversicherer/>

<sup>3</sup><https://www.bundderversicherten.de/presse-und-oeffentlichkeitsarbeit/pressemittelungen/run-off-plaene-der-generalisind-suendenfall-der-deutschen-lebensversicherung>

<sup>4</sup><https://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/millionen-vertraege-stehen-auf-dem-spiel-ausverkauf-bei-lebensversicherungen/20398778.html>

<sup>5</sup>[http://www.gesetze-im-internet.de/vag\\_2016/\\_314.html](http://www.gesetze-im-internet.de/vag_2016/_314.html)

<sup>6</sup><https://www.handelsblatt.com/finanzen/banken-versicherungen/wegen-niedrigzinsen-generaliverkauft-vier-millionen-lebenspolice-an-abwickler/22769624.html?ticket=ST-7634741-jEQhziu2t0KecCc4D0cE-ap3>

<sup>7</sup><http://www.procontra-online.de/artikel/date/2017/10/run-off-was-makler-wissen-sollten/>

## **KONTAKT**

Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG

Tel: 0931-260828-36

Fax: 0931-260828-436

[p.worell@dvvf.de](mailto:p.worell@dvvf.de)

[www.dvvf.de](http://www.dvvf.de)