

RUBIKON

STUDIE

Legalser Betrug

Wie deutsche
Lebensversicherer ihre Kunden
hintergehen

von Holger Balodis

Beim Geschäft mit Lebensversicherungen (inklusive Pensionskassen und andere Formen der betrieblichen Alterssicherung) handelt es sich noch immer um ein höchst profitables Geschäft – ganz anders als derzeit in den Medien dargestellt. Die Überschüsse sind verglichen mit anderen Wirtschaftszweigen überdurchschnittlich. Der Versicherungswirtschaft gelingt es jedoch, die Öffentlichkeit zu täuschen, indem sie Gewinne verschiebt, kleinrechnet und gewaltige Geldvolumina in Reservepositionen parkt. Die Kunden werden hingegen sehr schlecht bedient. Entgegen den vollmundigen Versprechungen landen nicht über 90 Prozent der Überschüsse bei den Kunden, sondern allenfalls 45 Prozent. Die Folge: Die prognostizierten Ablaufleistungen und Renten fallen deutlich. Im Bereich der Risikoversicherungen steigen die Beiträge oft dramatisch. Die Versicherer hingegen konnten ihren risikolosen Profit deutlich steigern. Ein schlechtes Geschäft sind Lebensversicherungen nur für die Kunden. Immer mehr Kunden werden effektiv Geld mit den Verträgen verlieren.

Die öffentliche Diskussion

Gegenüber Politik und Gesellschaft vermitteln Lebensversicherer und Banken den Eindruck, die Niedrigzinspolitik zerstöre die private Altersvorsorge. Tatsächlich ist der Garantiezins dramatisch gesunken und für die meisten Kunden geht die Überschussbeteiligung aus Lebens- und Rentenversicherungen gegen Null. Branchenexperten stellen gar die Frage, ob die in der Vergangenheit gemachten höheren festen Zusagen (Garantiezins) überhaupt noch haltbar und verantwortbar sind. Sie vertreten die These, dass die hohen Garantiezinsen (bis zu 4 Prozent) für Altkunden nicht mehr zu erwirtschaften seien.¹ Diese gefährdeten gar die Existenz der Versicherer und zerstörten vollends die Altersvorsorge der jüngeren Sparer.

Die Schuld für die extrem schlechten Auszahlungen wird damit nicht nur der für den Niedrigzins verantwortlichen Europäischen Zentralbank (EZB), sondern auch den Altkunden zugeschoben. Vollkommen ausgeblendet wird dabei, dass es die Versicherer selber sind, die durch hohe Kosten den Kunden das Geld entziehen und durch geschickte Steuerung der Finanzströme dafür sorgen, dass den Kunden zu wenig zugeteilt wird.

¹ Offiziell spricht man vom Rechnungszins. Bis Mitte 1986 betrug er 3 Prozent, von Mitte 1986 bis Mitte 1994 3,5 Prozent, von Mitte 1994 bis Mitte 2000 4,0 Prozent, von Mitte 2000 bis Ende 2003 3,25 Prozent, von 2004 bis Ende 2006 2,75 Prozent, von 2007 bis Ende 2011 2,25 Prozent, von 2012 bis Ende 2014 1,75 Prozent, von 2015 bis Ende 2016 1,25 Prozent, seit 2017 0,9 Prozent. Quelle: GDV, BMF

Die tatsächliche Lage am Markt

Seit Jahren stagnieren die jährlichen Einnahmen der deutschen Lebensversicherer beziehungsweise sind sogar geringfügig rückläufig.² Dennoch sind die Zahlen noch immer beeindruckend: 86,7 Mrd. Euro kassiert die Branche für immerhin 85 Mio. Verträge.³ Nimmt man die Verträge von Pensionskassen und Pensionsfonds hinzu, sind es sogar 90,8 Mrd. für 89,3 Mio. Verträge.⁴ Damit hat noch immer jeder Deutsche statistisch pro Kopf mehr als eine Lebensversicherung abgeschlossen. Trotz des lädierten Images schaffen es die Versicherer, Jahr für Jahr rund 5 Mio. neue Verträge zu verkaufen. Damit bleibt die Zahl der Verträge nahezu stabil. Was dramatisch wächst ist der Kapitalanlagebestand: Ende 2016 hatten die Lebensversicherer Wertpapiere, Immobilien etc. in Höhe von 986 Milliarden Euro (Buchwert) gebunkert. Das sind immerhin 283 Milliarden Euro mehr als zehn Jahre zuvor.⁵ Das heißt: Bei einer leicht sinkenden Zahl an Verträgen häuft sich immer mehr Kapital in den Händen der Versicherer an. Und damit machen sie sehr gute Geschäfte.

Trotz anhaltender Niedrigzinsphase erzielten die Versicherer 2016 für das angelegte Kapital einen Zins von 3,35 Prozent. Unter Berücksichtigung von realisierten Gewinnen durch den Verkauf von Kapitalanlagen erzielten sie unterm Strich sogar eine Nettoverzinsung von 4,36 Prozent.⁶ Das ist kein Ausreißer. Seit vielen Jahren erzielt die Branche eine beachtliche Verzinsung auf das Anlagekapital, weit oberhalb des allgemeinen Zinsniveaus.

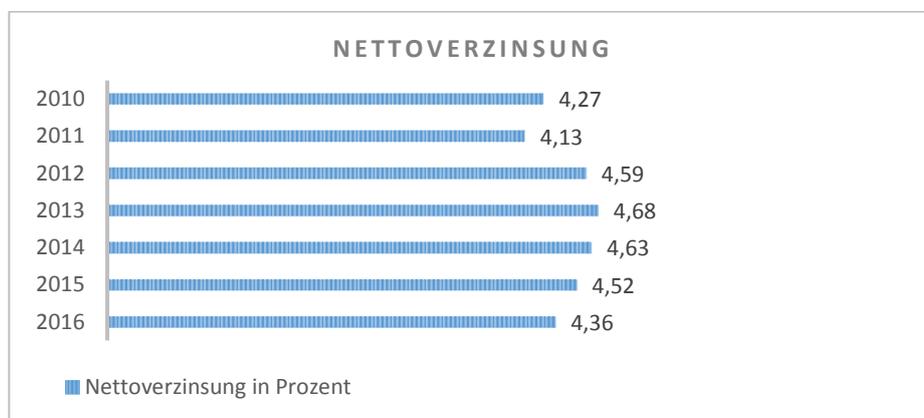
² Nach dem Höchststand von 90,3 Milliarden Euro im Jahr 2014 gingen die Beitragseinnahmen 2015 auf 88,0 Milliarden und 2016 auf 86,7 Milliarden Euro zurück. Quelle: Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 2017, S.19

³ Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 2017, S.7

⁴ dito

⁵ Bafin-Statistik 2016 und 2006, Tabelle 160

⁶ Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen, 2017, S. 28



Diese Zahlenreihe⁷ belegt, dass das aktuell niedrige Zinsniveau keine ruinösen Auswirkungen auf die Versicherer hat. Im Gegenteil. Die Verpflichtungen gegenüber den Kunden lassen sich leicht erfüllen. Neue Kunden erhalten derzeit einen Garantiezins von 0,9 Prozent, allerdings nur auf den Sparanteil (Einzahlung abzüglich der erhobenen Kosten). Bezogen auf die eingezahlten Beiträge bedeutet das einen Zins von nahe Null oder sogar darunter.⁸ Kunden mit älteren Verträgen bekommen abhängig vom Jahr des Vertragsschlusses einen Rechnungszins („Garantiezins“) zwischen 1,25 Prozent und 4,0 Prozent auf den Sparanteil vergütet. Da nur ein sehr kleiner Teil der Kunden (jene, die von Mitte 1994 bis Mitte 2000 ihren Vertrag abgeschlossen haben) einen Zins in Höhe von 4,0 Prozent bekommt, liegt die durchschnittliche Belastung für die Versicherer erheblich niedriger.

Nach Angaben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) benötigt die Branche lediglich eine Verzinsung von 1,9 Prozent auf ihre Kapitalanlagen, um ihre Garantieverpflichtungen zu erfüllen.⁹ Tatsächlich liegt die Verzinsung des Anlagekapitals wie oben aufgezeigt seit vielen Jahren aber stets oberhalb von 4 Prozent. Dies zeigt: Die vielfach auch in Qualitätsmedien verbreitete Behauptung, die Versicherer könnten schon heute am Markt nicht mehr die Garantiezinsen für die Altkunden erwirtschaften, ist krass falsch. Besonders hohe Nettoverzinsungen erzielten 2016 folgende Gesellschaften: Öffentliche Leben Braunschweig 5,34 Prozent, Alte Leipziger 5,17 Prozent,

⁷ dito

⁸ Die Ratingagentur Assekurata ermittelte bei einem Mustervertrag mit 25 Jahren Laufzeit eine durchschnittliche Verzinsung von 0,16 Prozent, zahlreiche Anbieter boten effektiv eine negative Garantieverzinsung, im Extremfall von minus 0,33 Prozent, Quelle: Assekurata Marktstudie 2018: Überschussbeteiligungen und Garantien in der Lebensversicherung, S. 66f

⁹ <https://www.gdv.de/de/themen/news/warum-der-vermeintliche-crash-der-lebensversicherung-panikmache-statt-echte-gefahr-ist-30490>

Athene 5,10 Prozent, Inter 5,05 Prozent, VGH Provinzial Hannover 5,04 Prozent, Swiss Life 5,02 Prozent, Familienfürsorge 5,02 Prozent, Zurich Dt. Herold 4,99 Prozent, WWK 4,98 Prozent, Ergo 4,98 Prozent, HUK Coburg 4,96 Prozent.¹⁰

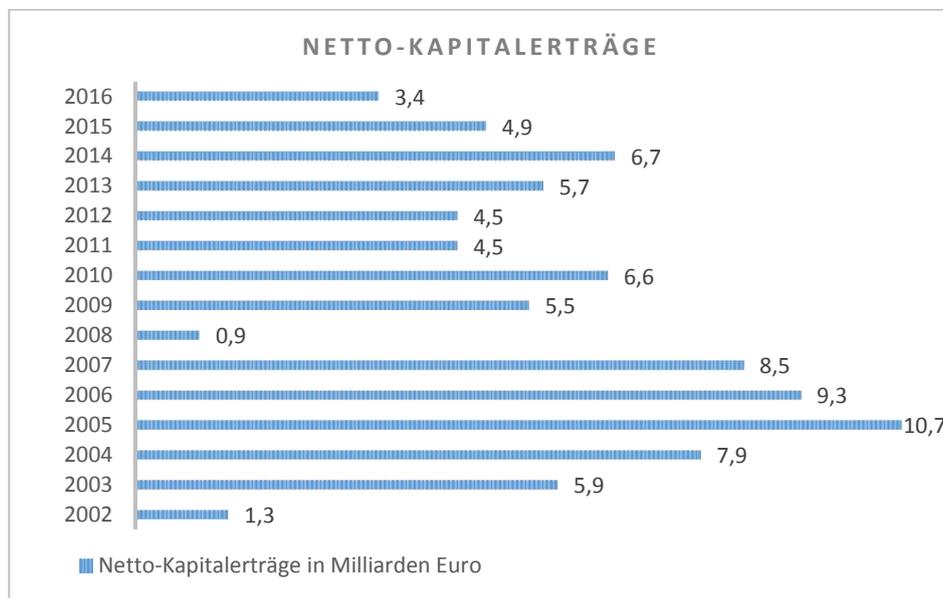
Die Gewinnquellen der Versicherer

Über Art und Höhe der Gewinne von Lebensversicherern tappt die breite Öffentlichkeit weitgehend im Dunkeln. Da hierüber so gut wie nicht berichtet wird, entsteht mitunter der Eindruck, gleichzeitig mit den stark nach unten korrigierten Auszahlungen an die Kunden befänden sich auch die Geschäftszahlen der Versicherer selbst in gleicher Weise im Sinkflug. Das Gegenteil ist richtig. Die Gewinnquellen der Versicherer sprudeln munter weiter – nur eben weitgehend unbemerkt. Wer jedoch in die Fachstatistiken der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) blickt, erkennt schnell, wie profitabel das Lebensversicherungsgeschäft noch immer ist.

Doch auch die Tabelle 141 im Bafin-Jahresbericht („Zerlegung des Überschusses“) legt das Ausmaß der Erträge nicht in Gänze offen. Sie weist das Zinsergebnis deutlich zu niedrig aus, weil der milliardenschwere Aufwand für die Bedienung der Garantien einerseits und die Bildung einer sogenannten „Zinszusatzreserve“ andererseits vom Zinsertrag abgezogen wurde, ohne dass dies erwähnt wird. So weist die Statistik nur moderate Zinserträge aus. Zusammen mit realisierten Erträgen oder Verlusten aus dem Verkauf von Kapitalanlagen ergeben sich folgende offiziell ausgewiesene **Netto-Kapitalerträge**¹¹:

¹⁰ Assekuranz Kennzahlen 2017, Assekurata, S. 96ff

¹¹ Bafin-Statistik Lebensversicherung 2016 und frühere Jahre, Tabelle 141: Zerlegung des Überschusses nach Ergebnisquellen, https://www.bafin.de/DE/PublikationenDaten/Statistiken/Erstversicherung/erstversicherung_artikel.html;jsessionid=D9E3DC1BB009925A8614C7D8B982E58D.2_cid290?nn=8228488

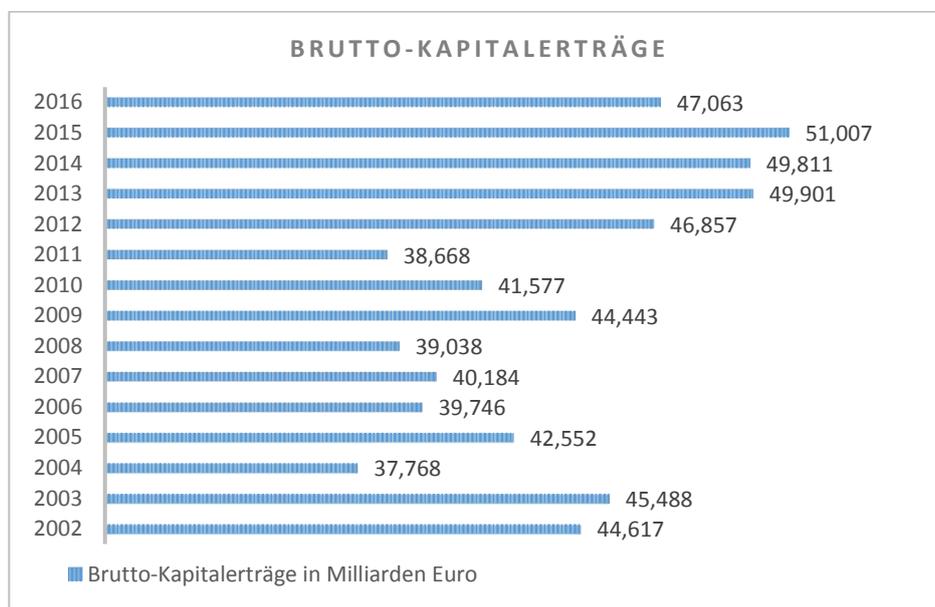


Diese Beträge mögen sich schon stattlich anhören, doch sind sie – wie bereits erwähnt – durch den Vorwegabzug von Zinszusatzreserve und der Finanzierung der Garantiezinsen sehr stark untertrieben.

Tatsächlich sind die Kapitalerträge um ein Vielfaches höher. Sie lagen 2016 bei 47,063 Milliarden Euro.¹² Dies zeigt: Trotz Nullzinspolitik bleiben die Kapitalerträge eine zentrale Einnahmequelle, die keineswegs versiegt ist. Nachfolgend eine Auflistung der **Brutto-Kapitalerträge seit 2002**¹³:

¹² Bafin-Statistik Lebensversicherung 2016, Tabelle 140: „Ausgewählte Posten der Gewinn- und Verlustrechnung“

¹³ Bafin-Statistik Lebensversicherung 2015 und frühere Jahre, Tabelle 140: „Ausgewählte Posten der Gewinn- und Verlustrechnung“



Deutlich wird: Die Nullzinspolitik der EZB hat nahezu keinen Einfluss auf die Kapitalerträge der Lebensversicherer. Sie profitieren zum einen von langfristigen Anlagen zu hohem Nominalzins, haben sich aber auch durch diversifizierte Anlagen vom Zinsniveau unabhängig gemacht.

Was passiert mit den unverändert hohen Kapitalerträgen? Zunächst werden damit die Rechnungszinsen (Garantiezinsen) für die laufenden Versicherungsverträge finanziert. Im Jahr 2016 dürfte dieser Aufwand rund 22,6 Milliarden Euro betragen. Erneut wird deutlich: Die Ausfinanzierung der angeblich sehr hohen Garantiezinsen stellt kein Problem dar. Dennoch wird diese „Gefahr“ zum Anlass genommen, um seit 2011 Jahr für Jahr gewaltige Milliardenbeträge in eine „Zinszusatzreserve“ abzuzweigen.

Dies mindert formal die Kapitalerträge, damit den Rohertrag und ebenso die Fähigkeit, den Kunden eine versprochene Überschussbeteiligung zu zahlen. Die Tatsache, dass immer weniger Kunden tatsächlich eine Überschussbeteiligung erhalten, ist wesentlich der Tatsache geschuldet, dass eine Zinszusatzreserve aufgebaut wurde. Von 2011 bis 2017 landeten rund 60 Milliarden Euro in dieser Reserve.¹⁴ Offiziell sollen dadurch die hohen Garantiezinsen für Altverträge abgesichert werden. Tatsächlich werden sie bislang hierfür nicht benötigt. Ob und wann ein Kunde in Zukunft von diesem Reservetopf profitieren wird, ist ungewiss.

¹⁴ Assekurata Marktstudie 2018, S. 15

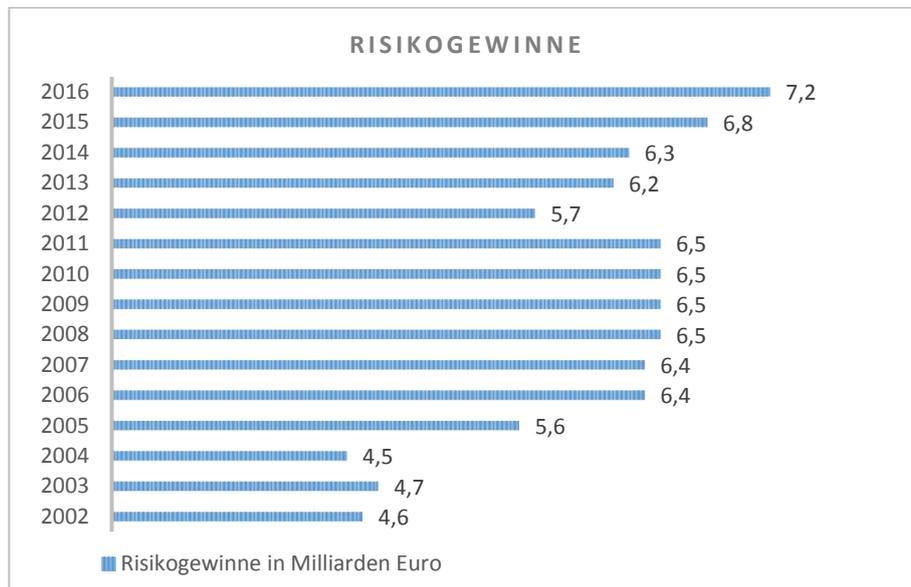
Klar ist: Jene Kunden, die in den vergangenen und den kommenden Jahren einen Lebensversicherungsvertrag ausgezahlt bekamen oder bekommen werden, gehören nicht dazu. Ihnen wurde und wird massiv die Chance auf höhere Auszahlungsbeträge genommen.

Schließlich werden von den Bruttokapitalerträgen die ganz erheblichen Kosten der Kapitalanlage finanziert. Diese Kosten betragen zum Beispiel 2016 rund 5,2 Milliarden Euro.¹⁵ Über diese Kosten informieren die Lebensversicherer in der Regel nicht. Lediglich die Höhe der Verwaltungskosten und die Abschlussaufwendungen werden publiziert. Somit werden die wahren Kosten deutlich untertrieben. Dazu später mehr.

Neben Kapitalerträgen sind **Risikoerträge** eine sehr wichtige Gewinnquelle. Die breite Öffentlichkeit weiß davon so gut wie nichts. Solche Erträge fallen an, wenn das versicherte Risiko weniger häufig eintritt als kalkuliert. Bei Lebensversicherungen bedeutet das, dass im Bereich der Risiko- und Kapitallebensversicherungen weniger Versicherte vor Ablauf der Versicherung sterben und somit weniger Todesfallleistungen gezahlt werden müssen als einkalkuliert. Im Falle von privaten Rentenverträgen bedeutet es, dass die Versicherten früher sterben als geplant und somit die Renten weniger lange gezahlt werden müssen als einkalkuliert. Da die Versicherer in den Kalkulationen große Sicherheitspolster einbauen, fallen mit großer Regelmäßigkeit erhebliche Risikogewinne¹⁶ an.

¹⁵ Bafin-Statistik Lebensversicherung 2016, Tabelle 140: „Ausgewählte Posten der Gewinn- und Verlustrechnung“

¹⁶ Bafin-Statistik Lebensversicherung 2016 und frühere Jahre, Tabelle 141



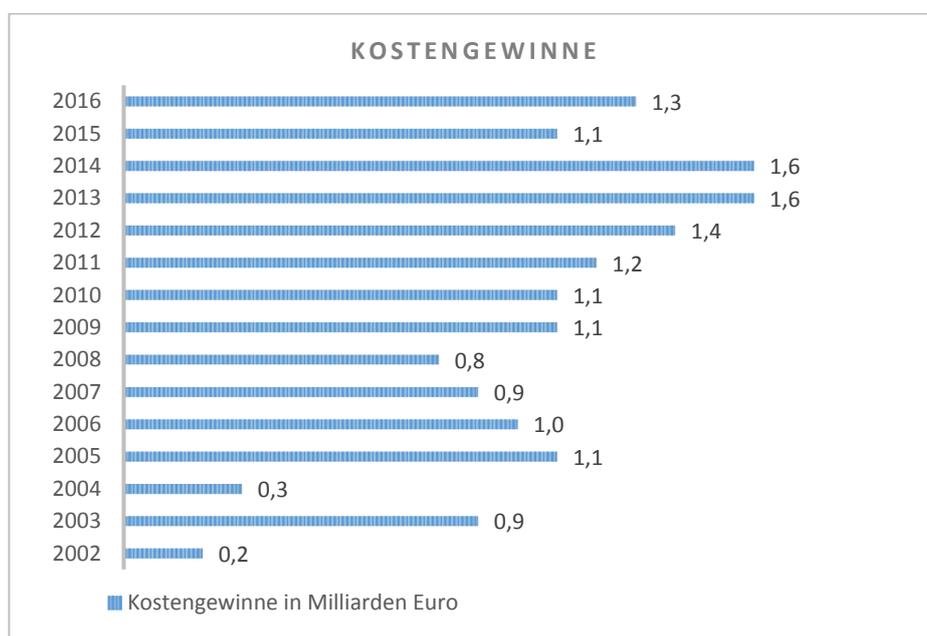
Die Entwicklung zeigt, dass die Risikogewinne in den vergangenen Jahren gestiegen sind. Mit anderen Worten: Die Versicherten zahlen deutlich zu viel für ihre Verträge, weil die Versicherer bewusst vorsichtig kalkulieren und entweder ein sehr frühes (Risikolebensversicherung) oder ein sehr spätes Ableben (Rentenversicherung) unterstellen. Diese Tendenz dürfte sich weiter fortsetzen. Schaut man in die aktuellen Kalkulationsgrundlagen für private Rentenversicherungen, so rechnet die Versicherungswirtschaft für aktuell Neugeborene mit einem Lebensalter von 105,2 Jahren.¹⁷ In der Realität dürften die meisten Versicherten aber deutlich früher sterben und damit eine kürzere Zeitdauer Rente beziehen als eingeplant. So rechnet das Statistische Bundesamt für neugeborene Jungen mit einem Alter von 78,3 und für Mädchen mit 83,2 Jahren.¹⁸

Aus Sicht der Versicherer ist das Interessante an Risikogewinnen, dass sie kein Anlagegeschick erfordern und anders als der Name suggerieren könnte, kein Lohn für riskantes oder aufwändiges Handeln sind. Im Gegenteil: Je vorsichtiger die Versicherer kalkulieren, je weiter sie sich mit ihren Annahmen von der tatsächlichen Lebenserwartung ihrer Kunden entfernen, desto höher fällt der Gewinn aus. Es handelt sich im besten Sinne um einen risikolosen Gewinn.

¹⁷ Sterbetafel DAV05 R Altersverschiebung

¹⁸ Destatis Periodensterbetafel 2014/2016

Eine weitere von den Versicherern gut gestaltbare und der Öffentlichkeit weitgehend unbekanntes Gewinnquelle sind **Kostengewinne**. Sie entstehen immer dann, wenn die Kosten für Verwaltung und die Abschlussaufwendungen niedriger ausfallen, als in den Verträgen einkalkuliert. Oder anders ausgedrückt: wenn die für Kosten angenommenen Anteile im Versicherungsbeitrag zu hoch berechnet wurden.



Die Kostengewinne¹⁹ bilden – wie die Zahlenreihe zeigt – eine verlässliche, wenngleich im Vergleich zu den Risiko- und Kapitalerträgen deutlich weniger gewichtige Gewinnquelle.

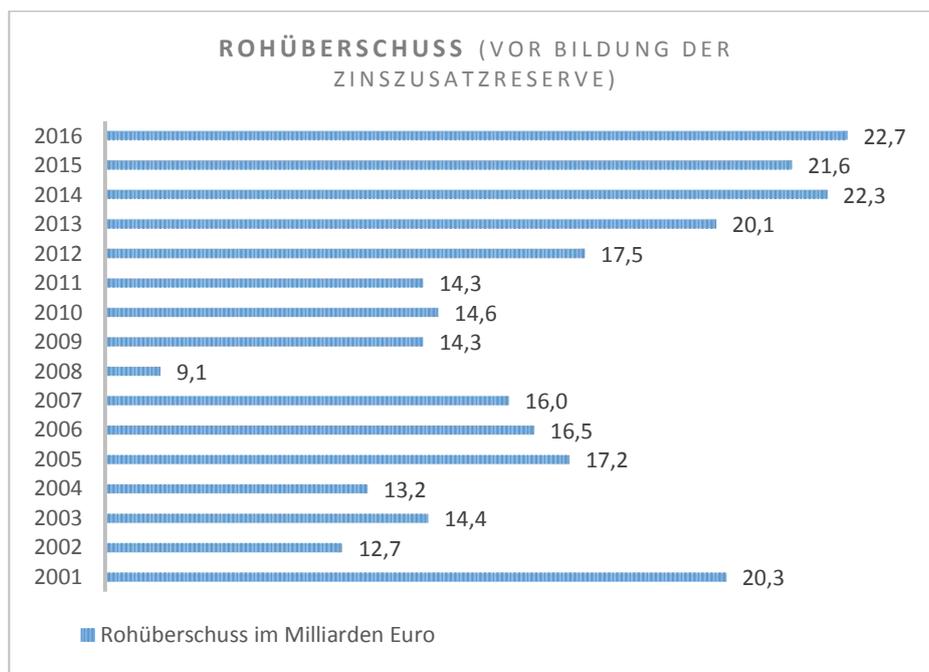
Eine tiefer gehende Analyse der Kostengewinne offenbart darüber hinaus, dass eine permanente Quersubventionierung erfolgt. Die extrem überkalkulierten Verwaltungskosten gleichen seit Jahren die zu niedrig kalkulierten Abschlusskosten mehr als aus. Dadurch können in den dem Verbraucher ausgehändigten Produktinformationsblättern die besonders im Fokus der Öffentlichkeit stehenden Abschlusskosten sehr viel günstiger dargestellt werden, als sie in Wahrheit sind. Eine Irreführung der Verbraucher. Dazu später mehr.

¹⁹ Bafin-Statistik Lebensversicherung 2016 und frühere Jahre, Tabelle 141

Eine höchst profitable Branche

Es ist evident, dass die Gewinnquellen für die Lebensversicherer weiter sprudeln, dass sie diese in der Öffentlichkeit aber nur ungern präsentieren und sogar durch Rechentricks versuchen, die Zahlen möglichst klein zu halten. So erfährt man in der Presse in der Regel nichts über den Rohüberschuss und die Renditen der Versicherer.

Hilfreich war deshalb eine kleine Anfrage der Partei Bündnis90/Die Grünen, die der Bundesregierung einige interessante Details entlockte. Genannt wird in der Antwort der Rohüberschuss der Lebensversicherer²⁰ – bevor er künstlich durch Abzug der Zinszusatzreserve geschmälert wird.²¹

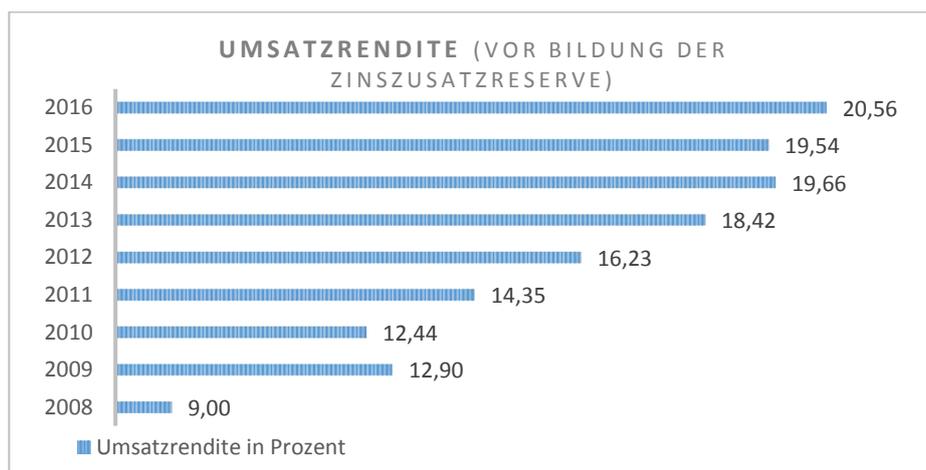


Deutlich wird: Auch in den Jahren, in denen die EZB den Leitzins auf unter 0,5 Prozent senkte, lag der Rohüberschuss bei über 20 Milliarden Euro. Gerade in den Jahren mit den niedrigsten Leitzinsen hat sich die Ertragslage deutlich verbessert. Von einer Auszehrung oder Gefährdung der Branche kann also keine Rede sein. Auch die Ratingagentur Assekurata bescheinigt den Lebensversicherern eine

²⁰ Dabei handelt es sich grob gesagt um die Summe aus Netto-Kapitalanlage, Risiko- und Kostengewinnen, abzüglich des Aufwandes für die Bedienung der Garantiezinsen. Es ist jene Summe, die zur Gewinnverteilung an Eigentümer und Kunden zur Verfügung steht.

²¹ Bundestagsdrucksache 19/1216 vom 18.3.2018, Aufsichtstätigkeit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und der Deutschen Bundesbank insbesondere im Vorfeld der Finanzmarktkrise, S. 25

herausragende Profitabilität und errechnete für 2016 branchenweit eine **Umsatzrendite** (vor Bildung der Zinszusatzreserve) von 20,56 Prozent.²² Die Vergleichswerte der Vorjahre:



Die Zahlenreihe macht deutlich, dass die Ertragsstärke der Versicherer gerade in den vergangenen Jahren nicht etwa fällt, sondern deutlich zugelegt hat. Ihre Umsatzrendite liegt ungefähr doppelt so hoch wie bei den ebenfalls sehr erfolgreichen Automobilbauern BMW, Audi und Daimler.²³

Beim drittgrößten Lebensversicherer, der AachenMünchener Lebensversicherung AG lag die Umsatzrendite 2016 gar bei 35,23 Prozent, bei der aktuellen Nr. 5 Zurich Dt. Herold immerhin bei 26,08 Prozent.²⁴

Nun behaupten die Lebensversicherer seit Jahren, dass der Großteil der Überschüsse wieder an die Kunden ausgeschüttet würde.²⁵ Doch trifft das wirklich zu?

Direkt den Kunden zugute kommen aus dem Rohüberschuss 2016 unstrittig die sogenannten Direktgutschriften in Höhe von 2,5 Milliarden Euro. Diese lagen in den Vorjahren in einer ähnlichen Größenordnung.²⁶ Die Zuführungen in die Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) in Höhe von 6,5 Milliarden Euro und

²² Dabei wurde der Rohüberschuss ins Verhältnis zur Summe aus Beitragseinnahmen und Nettokapitalerträgen gesetzt. Quelle: Assekurata Assekuranz Kennzahlen 2017

²³ 2016 erreichten BMW 10,3 Prozent und Daimler 9,1 Prozent. Audi hatte 2014 einen Spitzenwert von 11,1 Prozent Umsatzrendite erzielt.

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/223260/umfrage/rendite-von-automobilherstellern/>

²⁴ Assekurata Assekuranz Kennzahlen 2017

²⁵ <https://www.gdv.de/de/themen/news/kunden-bekommen-ueber-95-prozent-vom-ertrag-31534>

²⁶ Bafin-Statistik Lebensversicherung, 2016, Tabelle 141

die Aufstockung einer Zinszusatzreserve um 12,4 Milliarden Euro können nicht ernsthaft als Beteiligung der Kunden gewertet werden, da ihnen aus diesen Rückstellungen keine Leistungserhöhungen oder direkten Ansprüche erwachsen. Andererseits muss die Entnahme von 7,7 Milliarden Euro aus der RfB 2016 als Kundenbeteiligung berücksichtigt werden, da hieraus Überschussbeteiligungen finanziert wurden. Die Kunden erhielten demnach im Jahr 2016 über den Garantiezins hinaus eine Beteiligung von 10,2 Milliarden Euro (RfB-Entnahme plus Direktgutschrift).²⁷

Dies entspricht gemessen am Rohüberschuss von 22,7 Milliarden Euro gerade einmal einem Anteil von 45 Prozent. Die tatsächliche Beteiligung liegt damit weit unter den Behauptungen der Branche, die stets kommuniziert, über 90 Prozent der Überschüsse an die Kunden auszuschütten.

Was die Versicherer offiziell als Gewinn ausweisen

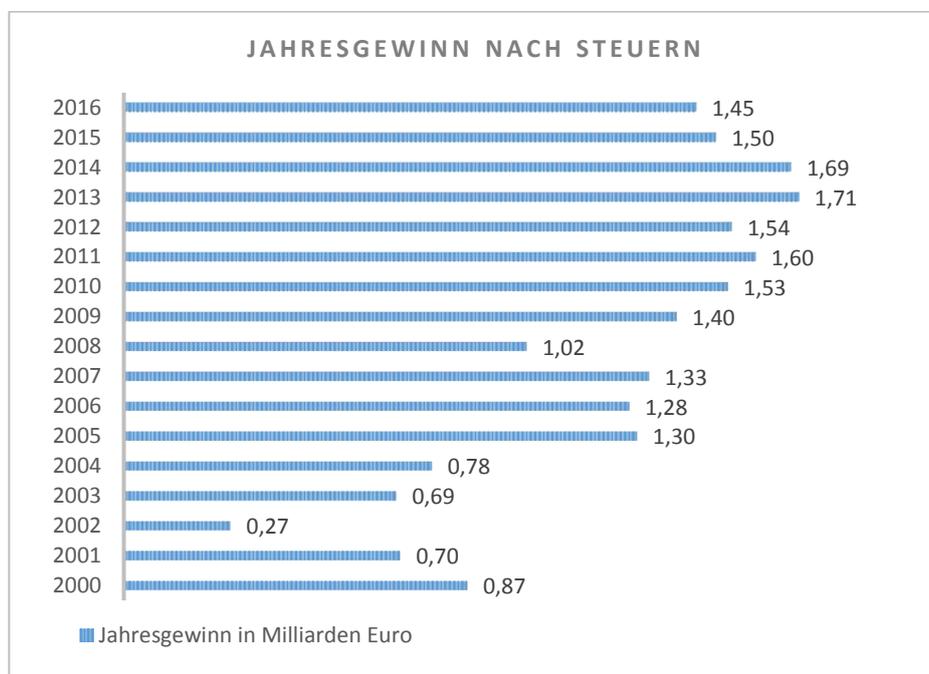
Mehrfach wurde bereits auf die Möglichkeiten der Versicherer verwiesen, insbesondere durch Bildung von Rückstellungen aber auch durch Verschiebungen innerhalb eines Finanzkonzerns, die Höhe des Gewinns zu gestalten. In erfrischender Offenheit erklärt dazu die Bundesregierung in der bereits erwähnten Bundestagsdrucksache: „Zur Erklärung der Entwicklung weist die Bundesregierung darauf hin, dass die Höhe des Jahresüberschusses im Entscheidungsbereich der Unternehmen liegt.“²⁸

Den offiziellen Jahresgewinn der Lebensversicherer nach Steuern bezifferte die Bundesregierung wie folgt:²⁹

²⁷ Statistik der Bafin, Erstversicherungsunternehmen, S. 29

²⁸ Bundestagsdrucksache 19/1216 vom 18.3.2018, Aufsichtstätigkeit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und der Deutschen Bundesbank insbesondere im Vorfeld der Finanzmarktkrise, S. 33

²⁹ Ebd., S.26



Die Zahlenreihe macht deutlich, dass nur ein kleiner Teil der Überschüsse in den offiziell ausgewiesenen Gewinn mündet. Es zeigt aber auch, dass der ausgewiesene Gewinn nicht weniger wird, sondern seit der Jahrtausendwende tendenziell steigt. Mit anderen Worten: Obwohl die Versicherer viel dafür tun, den offiziellen Gewinn kleinzurechnen, wird er gerade in den Jahren der extremen Niedrigzinspolitik immer größer.

Wie schaffen es die Versicherer, möglichst wenig auszahlen zu müssen?

Zunächst einmal sorgen gewaltige Kosten dafür, dass jedes Jahr viele Milliarden Euro an Kundengeldern erst gar nicht angelegt werden. Sie fehlen damit dem Sparanteil der Versicherten. Darauf gibt es später auch keine Zinsen, weder Rechnungszins noch Überschussbeteiligung. Wie vieles andere ist auch die Höhe der Kosten in Versicherungskonzernen gestaltbar: Man kann sie verstecken oder nach Bedarf in Versicherungszweige verschieben, in denen es den Konzernen sinnvoll erscheint.

Offiziell weisen die Lebensversicherer für das Jahr 2016 laufende Verwaltungsaufwendungen in Höhe von 2,0 Milliarden Euro und Abschlussaufwendungen in Höhe von 7,0 Milliarden Euro aus. Bezahlt haben die Kunden über ihre Beiträge aber rund 1,3 Milliarden Euro mehr. Dies vor allem, weil in den Beiträgen sehr viel mehr Verwaltungskosten veranschlagt werden als tatsächlich gebraucht werden.

Es handelt sich um ein interessantes Beispiel, wie Versicherte und Öffentlichkeit über die Höhe der tatsächlichen Kosten in die Irre geführt werden. Obwohl eigentlich jede Position in der Kalkulation auskömmlich berechnet werden muss, duldet die Aufsichtsbehörde seit langer Zeit, dass die Verwaltungskosten zu hoch und im Gegenzug die Kosten für den Vertragsabschluss – also vor allem die Provisionen für den Vertrieb – viel zu niedrig ausgewiesen werden. Die Zahlen, die der Kunde in seinem Produktinformationsblatt ausgewiesen bekommt, haben also mit der Realität nichts zu tun. Die Verwaltungskosten wurden 2016 im Branchenschnitt um 170 Prozent (!) übertrieben. Die Abschlusskosten, die wegen der vermeintlich überzogenen Provisionszahlungen an den Außendienst von vielen kritisch beäugt werden, wurden hingegen um rund ein Drittel untertrieben, branchenweit macht das immerhin 2,34 Milliarden Euro aus.³⁰

Damit wird nicht nur die Öffentlichkeit getäuscht, auch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) aus dem Jahr 2014 wird ausgehebelt.³¹ Mit dem LVRG sollten die „rechnungsmäßig gedeckten Abschlussaufwendungen“ gesenkt und damit auch die Sparleistung für die Kunden erhöht werden. Dies ist nur ansatzweise erreicht worden. So lange die formal gesenkten Abschlusskosten durch überhöhte Verwaltungskosten ausgeglichen werden dürfen, ist für die Kunden wenig gewonnen. So beträgt der Anteil an offiziell ausgewiesenen Kosten an den Beitragseinnahmen 2016 noch immer 10,4 Prozent.³² Und berücksichtigt man auch die überkalkulierten Kosten in den Prämien wären es sogar 11,9 Prozent.³³

Über eine andere Kostenart reden die Versicherer am liebsten gar nicht: Die Kosten der Kapitalanlage. Sie lagen 2016 bei 5,2 Milliarden Euro und betrug damit ein Mehrfaches der offiziell ausgewiesenen Verwaltungskosten. Die Gesamtkosten stiegen damit 2016 auf 14,2 Milliarden.³⁴ Doch die erfährt die Öffentlichkeit in der Regel nicht.

Hier die Gesamtkosten aus den Vorjahren: ³⁵

³⁰ Bafin-Statistik Lebensversicherung 2016, Tabelle 140

³¹

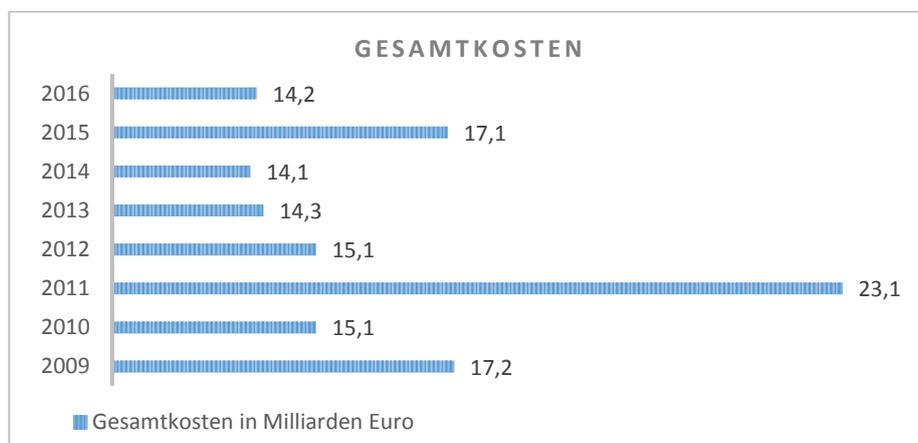
https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Gesetze_Verordnungen/2014-08-06-Lebensversicherungsreformgesetz.html

³² Bafin-Statistik Lebensversicherung 2016, Tabelle 140

³³ Bafin Statistik Lebensversicherung 2016, Tabellen 141 und 160

³⁴ Bafin Statistik Lebensversicherung 2016, Tabelle 140

³⁵ Bafin-Statistik Lebensversicherung 2015 und Vorjahre, Tabelle 140



Es zeigt sich, dass den Versicherten durch Kosten massiv Gelder entzogen werden.³⁶ Es sind vor allem die weiterhin hohen Abschlusskosten und die erstaunlich hohen Kosten der Kapitalanlage, die ins Gewicht fallen.

Die Stornoproblematik

Geschädigt werden die Kunden auch durch die den Lebensversicherungsprodukten quasi innewohnende Stornoproblematik.

Wenn wie im Jahr 2016 3,4 Prozent des Geschäftsvolumens verloren gehen, klingt das unspektakulär.³⁷ Doch nach 10 Jahren sind vom Anfangsbestand schon rund 30 Prozent weg und nach 20 Jahren rund 50 Prozent. Statistisch halten von den Inhabern der Verträge, die als lang laufende Altersvorsorgeverträge abgeschlossen wurden, nur jeder vierte oder fünfte bis zum Ende durch. Das schlimme daran: Die meisten Aussteiger bekommen nur miese Rückkaufswerte ausgezahlt, die in den ersten Jahren sogar weit unter dem Wert der eingezahlten Beiträge liegen. Mit anderen Worten: Sie machen Verluste. Wie viel genau, lässt sich nur schwer abschätzen.

Die Versicherer zahlten in den vergangenen Jahren zwischen 12 und 15 Milliarden Euro an Rückkaufswerten aus.³⁸ Wenn man unterstellt, dass die meisten der gekündigten Verträge relativ früh storniert werden, scheint ein Verlust von rund einem Drittel nicht übertrieben. Damit würden die Versicherten allein durch das Storno mit jährlich mindestens fünf Milliarden Euro geschädigt. Professor Andreas Oehler untersuchte 2011 über 1.000 reale Kündigungsfälle, die ihm die

³⁶ In 2011 schlugen die Kosten der Kapitalanlage von 12,7 Mrd. Euro besonders ins Gewicht.

³⁷ Bafin-Statistik Lebensversicherung 2016, Tabelle 160

³⁸ GDV: Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen, S. 22 „Gliederung der Versicherungsleistungen“

Verbraucherzentrale Hamburg zur Verfügung stellte. Er rechnete die Verluste hoch und schätzte den Gesamtverlust durch Storno für alle Verbraucher in der Dekade 2001 bis 2010 auf 160 Milliarden Euro.³⁹ Die Versicherer weisen solche Zahlen stets zurück, jedoch ohne eigene Abschätzungen zu nennen.

Traditionell besonders hoch ist die Stornoquote bei der Targo Lebensversicherung AG: Sie betrug 2016 14,38 Prozent. Nach nur vier Jahren ist angesichts einer solchen Stornoquote rund die Hälfte des Geschäftes wieder gekündigt. Mit sehr hohen Verlusten.

Das Anfütern von Reservetöpfen

Eine bewährte Methode, das durch die Einzahlungen der Versicherten angehäufte Geld nicht oder noch nicht an die Versicherten ausschütten zu müssen, ist die Bildung von Reservetöpfen. Begründet wird dies in der Regel als Vorsichtsmaßnahme, um den Kunden auch später noch Leistungen bieten zu können. Praktisch bedeutet das aber häufig: Die Kunden bekommen dadurch heute weniger oder nichts. Und müssen möglicherweise auf die aufgesparten Vorteile bis zum Sankt Nimmerleinstag warten.

Der wichtigste Reservetopf ist die sogenannte stille Reserve, im Fachjargon: „Bewertungsreserve“. Es ist die Differenz aus Zeit- und Buchwerten der Kapitalanlagen. Die von den Versichertengeldern zum Buchwert erstandenen Anlagen steigen nicht selten im Zeitablauf im Wert. So hatten die Lebensversicherer 2016 Kapitalanlagen mit einem Buchwert von 986 Milliarden Euro in den Büchern. Tatsächlich waren sie aber 1.151 Milliarden Euro wert. Das ergibt eine stille Reserve von 165 Milliarden Euro.⁴⁰ Allein die Allianz Leben AG hat knapp 43 Milliarden Euro (2016) an stillen Reserven.⁴¹

Das Problem: Kunden, deren Vertrag ausläuft oder die kündigen, haben davon oft nur sehr wenig. Zwar hatte das Bundesverfassungsgericht (BVG) 2005 verlangt, dass die Kunden angemessen an allen Bewertungsreserven beteiligt werden müssen.⁴² Die Bundesregierung setzte dies zunächst so um, dass die Kunden bei Ablauf oder Kündigung ihres Vertrags mindestens die Hälfte des auf sie entfallenden Anteils an den stillen Reserven erhalten müssen. Mit dem

³⁹ Andreas Oehler: „Bei Abschluss: Verlust? Das Ende vom Anfang einer Vorsorge: Milliardenschäden durch fehlgeleitete Abschlüsse von Kapitallebens- und Rentenversicherungen“, Verbraucher und Recht 27, 2012, S. 429-433. Vgl. auch Holger Balodis und Dagmar Hühne: Garantiert beschissen! Der ganz legale Betrug mit den Lebensversicherungen, 2015, S.98ff

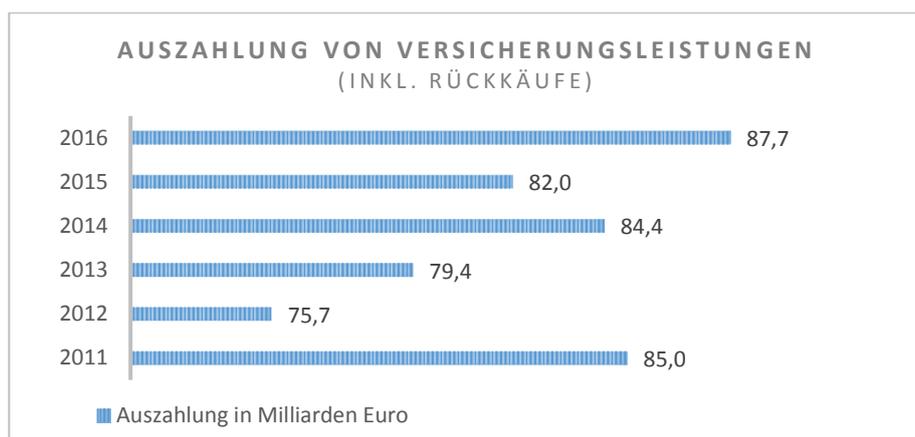
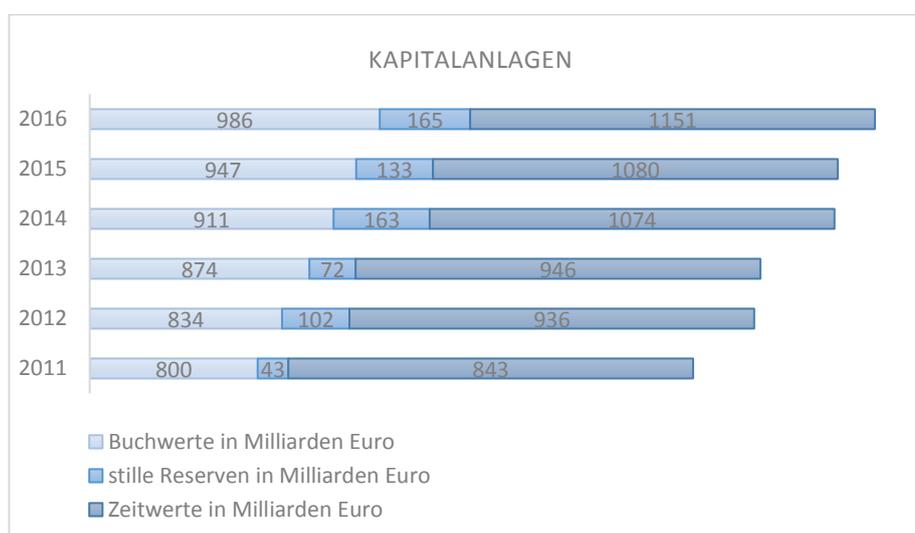
⁴⁰ Bafin Statistik der Erstversicherungsunternehmen 2016, S. 17

⁴¹ Assekurata Assekuranz-Kennzahlen 2017, S. 98

⁴² 1 BvR 80/95 vom 26.7.2005

Lebensversicherungsreformgesetz wurde dies 2014 wieder gekippt. Seitdem werden die Kunden wie früher nur minimal an den stillen Reserven beteiligt.

Beispiel 2016: Die stillen Reserven kletterten auf einen Höchststand von 165 Milliarden Euro. Im selben Jahr wurden 10,3 Milliarden Euro an Reserven durch Verkauf von Kapitalanlagen realisiert.⁴³ 1,1 Milliarden davon wurden an Kunden ausgeschüttet.⁴⁴



⁴³ Bundestagsdrucksache 19/1216 vom 18.3.2018, Aufsichtstätigkeit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und der Deutschen Bundesbank insbesondere im Vorfeld der Finanzmarktkrise, S. 29

⁴⁴ Bafin Statistik der Erstversicherungsunternehmen 2016, S. 29

Die Zahlenreihen zeigen deutlich, dass sowohl die Buchwerte der Kapitalanlagen als auch – und das noch wesentlich stärker – die Zeitwerte⁴⁵ dieser Anlagen im Verlauf deutlich steigen. Die Auszahlungen⁴⁶ an die Kunden können im gleichen Zeitraum nicht damit Schritt halten.

Mit anderen Worten: Die Versicherer häufen aus den Kundengeldern immer größere Werte an, doch die Kunden haben davon offenbar nichts. Dies liegt nicht zuletzt an der Bildung von gewaltigen Reservetöpfen.

Neben den stillen Reserven sind hier die freie RfB (Rückstellung für Beitragsrückerstattung), der Schlussüberschussanteilsfonds und die Zinszusatzreserve zu nennen.

In der sogenannten freien RfB und dem Schlussüberschussfonds parken die Versicherer Gelder mit der erklärten Absicht, sie möglicherweise später in Form einer Überschussbeteiligung oder einer Art Schlussbonus den Versicherten zuzuteilen. Ähnlich wie bei den stillen Reserven ist es allerdings vollkommen ungewiss, ob und wann der einzelne Kunde davon profitieren wird. Beispielsweise kann der Schlussüberschuss jederzeit auf Null gesetzt werden, was viele Kunden in den vergangenen Jahren schmerzhaft erfahren mussten.

Allein die Allianz Leben AG hatte 2016 rund 11 Milliarden Euro in diesen beiden Töpfen gebunkert. Dazu kommt ein Reservetopf, der seit 2011 gefüllt wird und allmählich dramatische Ausmaße annimmt: die Zinszusatzreserve, gedacht, um in Niedrigzinsphasen die Zahlung von Garantiezinsen sicher zu stellen. 2017 befanden sich branchenweit in diesem Topf rund 60 Milliarden Euro.⁴⁷ Dieser Reservetopf wird bis Mitte des nächsten Jahrzehnts auf rund 150 Milliarden Euro anwachsen. Bislang floss aus diesem Topf noch kein Cent an die Versicherten.

Nimmt man alle Reservetöpfe zusammen, befanden sich Ende 2016 rund 233 Milliarden Euro außerhalb der Reichweite der Versicherten.⁴⁸ Es sind Gelder, die ursprünglich von den Versicherten eingezahlt wurden, auf die sie aber nun keinen direkten Anspruch mehr haben. Die Gelder sind investiert und werfen Zinsen ab, die dann wiederum zu einem großen Teil in den Reservetöpfen landen. Ein riesiges Finanzmonopoly.

⁴⁵ Bafin Statistik der Erstversicherungsunternehmen, verschiedene Jahrgänge

⁴⁶ GDV: Die Deutsche Lebensversicherung in Zahlen, 2017, S.23

⁴⁷ Assekurata Marktstudie 2018: Überschussbeteiligung und Garantien in der Lebensversicherung, S. 15, vgl. auch <https://www.gdv.de/de/themen/news/warum-der-vermeintliche-crash-der-lebensversicherung-panikmache-statt-echte-gefahr-ist-30490>

⁴⁸ Assekurata Assekuranz-Kennzahlen 2017 und eigene Berechnungen

Wie wirkt sich das auf die Versicherten aus?

Für die Kunden bedeutet das, dass die Leistungen auf breiter Front sinken. Wer derzeit eine private Rente, eine Kapitallebensversicherung, eine Riester-Rente oder Basis-Rente abschließt, kann im Schnitt noch mit einer garantierten Verzinsung von 0,16 Prozent rechnen. Damit kann keine Lebensversicherungsgesellschaft mit dem aktuellen Garantiezins das Kapital real erhalten.⁴⁹ Eine ganze Reihe von Versicherern mutet ihren Kunden sogar negative garantierte Nominalzinsen zu. Das heißt, auch bei einer Inflationsrate von Null läge die Garantieleistung am Ende unter den zuvor eingezahlten Beiträgen.⁵⁰ Zwar versprechen die Versicherer ihren Kunden noch immer deutlich höhere Leistungen, doch auch die versprochene laufende Verzinsung inklusive Überschussbeteiligung sank im Neugeschäft auf 2,47 Prozent und über alle Tarifgenerationen hinweg auf 2,83 Prozent.⁵¹

Da sich diese deklarierten Werte nur auf den Sparanteil (Beitrag abzüglich Kosten) beziehen, liegt die effektive Verzinsung allerdings erheblich niedriger. Damit ist bei einer Inflationsrate von nahe 2 Prozent die Gefahr groß, dass Kunden mit Lebensversicherungsprodukten effektiv Geld verlieren, selbst wenn sie den Vertrag regulär durchhalten. Schaden erleiden aber auch die Kunden von Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen (die auch zu den Lebensversicherungen gehören). Hier äußern sich die radikal zusammengestrichenen Überschussbeteiligungen in drastischen Beitragssteigerungen.

So erhöhte der Versicherer WWK seine Nettobeiträge auch für laufende Berufsunfähigkeitspolice vieler Kunden zum Jahresbeginn um 30 bis 40 Prozent.⁵² Ein ehemals günstiger Tarif kann so zum teuren Ärgernis werden. Auch wer auf einen Riester-Vertrag setzt, könnte am Ende ein böses Erwachen erleben. Die Aufsichtsbehörde meldet aktuell einen Durchschnittswert für einen solch staatlich geförderten Vertrag von 11.300 Euro.⁵³ Das entspricht einer späteren monatlichen Rente von gut 78 Euro. Das kann weder die Kürzungen in der gesetzlichen Rente auffangen noch Altersarmut verhindern.

⁴⁹ Assekurata Marktstudie 2018, S. 9

⁵⁰ Assekurata Marktstudie 2018, S. 67

⁵¹ Assekurata Marktstudie 2018, S. 26

⁵² <http://www.procontra-online.de/artikel/date/2018/01/bu-praemienerhoehung-hat-sich-die-wwk-verkalkuliert/>

⁵³ Bafin Statistik Erstversicherungsunternehmen 2016, S. 27

Fazit

Die in der Öffentlichkeit vorherrschende These, der gegenwärtige Niedrigzins gefährde die Altersvorsorge mit Lebensversicherungen ist krass falsch. Die bestehenden Verpflichtungen in Form von Garantiezinsen können leicht erfüllt werden. Die Versicherer erzielen seit Jahren Nettoverzinsungen von deutlich über 4 Prozent. Für die Erfüllung der versprochenen Garantiezinsen benötigen sie gerade mal 1,9 Prozent.

Die Versicherer sind extrem profitabel und erzielten 2016 eine Umsatzrendite von 20,56 Prozent, ungefähr doppelt so viel wie die erfolgreichen deutschen Automobilhersteller. Es gelingt ihnen jedoch, den gewaltigen Rohüberschuss von 22,7 Milliarden Euro so zu gestalten, dass sie am Ende nur einen Gewinn nach Steuern in Höhe von rund 1,5 Milliarden ausweisen. Die Behauptung der Branche, rund 90 Prozent des Überschusses lande bei den Kunden, ist irreführend: Tatsächlich wurden 2016 vom Rohüberschuss nur 45 Prozent an die Kunden ausgeschüttet.

Stattdessen landen immer größere Geldbeträge in Reservetöpfen. Hier kann das Geld über lange Zeit oder im Extremfall für immer den Kunden vorenthalten werden: In diesen Reservetöpfen befanden sich Ende 2016 rund 233 Milliarden Euro. Gleichzeitig sinken die Leistungen für die Versicherten dramatisch: Die garantierten Beitragsrenditen sind bei vielen Gesellschaften bereits negativ. Für immer mehr Kunden besteht die Gefahr, dass sie mit Lebensversicherungsprodukten effektiv Geld verlieren. Dabei wären sehr viel höhere Auszahlungen in Form von Lebensversicherungen oder privaten Renten möglich, wenn die angehäuften Gelder stärker zugunsten der Kunden verwendet würden. Stattdessen werden Jahr für Jahr enorme Gewinne erzielt, von denen die Öffentlichkeit so gut wie nichts weiß und die von den Versicherern teils durch bewusste Tarifikalkulation selbst erzeugt werden können. Außerdem werden den Kunden regelmäßig durch Kosten in zweistelliger Milliardenhöhe erhebliche Geldmittel entzogen. Über beides werden die Kunden nicht oder nur unzureichend informiert. Mit anderen Worten: Was hier passiert, ist legaler Betrug.⁵⁴

⁵⁴ So entschied bereits 1983 das Landgericht Hamburg (AZ 74047/83) als es die Klage des Lebensversicherungsverbandes gegen eine Broschüre des Bundes der Versicherten (BdV) abwies.

Zum Verfasser



Holger Balodis, Jahrgang 1960, ist Volkswirt und beschäftigt sich seit Jahrzehnten mit den Themen Alterssicherung und Lebensversicherungen. Zusammen mit seiner Frau Dagmar Hühne erstellte er für das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) die Untersuchung „Privatrenten als (un-)geeignetes Instrument der Altersvorsorge“ (2014). Bereits 2012 erschien der Spiegel-Bestseller „Die Vorsorgelüge“. 2015 eine kritische Bewertung privater Altersvorsorge in „Garantiert beschissen – der ganz legale Betrug mit den Lebensversicherungen“. Sein jüngstes Werk: „Die große Rentenlüge – Warum eine gute und bezahlbare Alterssicherung für alle möglich ist“ (2017).