

3 Tipps zur Renditesteigerung

Lebensversicherer in Lebensgefahr: So retten Kunden ihr Geld



imago images

Egal, ob Rente oder Einmalleistung - bei den Prognosen zu den Auszahlungen von Lebensversicherungen gibt es in den vergangenen Jahren nur noch eine Richtung: Nach unten. Von den einst in Aussicht gestellten Beträgen für die Altersvorsorge können Kunden nur träumen.

Und es kommt wohl noch schlimmer: Sogar von Lebensgefahr für manche Lebensversicherer ist nun die Rede. Ich zeige deshalb hier Wege auf, wie ein enttäuschter Kunde möglichst viel von seinem Geld in Sicherheit bringen kann, etwa mit einem Widerruf.

Wird die Corona-Krise die Krise der Lebensversicherer vertiefen? Vieles deutet darauf hin. Schon vor Corona waren Lebensversicherer wegen der niedrigen Zinsen in Bedrängnis und hofften auf eine Zinswende. Dazu muss man wissen: Üblicherweise legen die Unternehmen einen Großteil der Kundengelder (etwa zwei Drittel) in festverzinslichen Wertpapieren an - und da geht es ihnen schon seit Jahren wie einem Privatsparer beim Tagesgeld: Es ist kaum noch etwas zu verdienen. Als Folge der Corona-Krise wird sich daran auf lange Sicht nichts ändern. Zumindest die vor Jahren noch hohen Garantiezinsen (bis 4 Prozent) müssen aber dennoch den Kunden gutgeschrieben werden.

Entsprechend schrillen häufiger die Alarmglocken:

- Im Dezember vergangenen Jahres schockte Allianz-Chef Oliver Bäte in einem „Handelsblatt“-Interview mit seiner Aussage, er rechne „gerade angesichts der massiven Verwerfungen damit, dass ein paar Wettbewerber, die nicht gut gewirtschaftet haben, ausscheiden“. Zum ersten Mal sprach ein Spitzenmanager der Branche ganz offen von möglichen Pleiten.
- Im Februar dieses Jahres prophezeite der Exekutivdirektor der Finanzaufsicht BaFin, Frank Grund, in einem Interview mit der „Börsen-Zeitung“, die Zahl der Lebensversicherer unter „intensivierter Aufsicht“ werde auch wegen Corona weiter steigen. Schon vor Corona war jeder 4. der 85 Lebensversicherer in Deutschland bei der BaFin unter Sonderbewachung wegen Finanzsorgen. Weiter sagte der BaFin-Mann: Es sei nicht auszuschließen, dass die BaFin Lebensversicherern die Lizenz entziehen müsse.

Verunsicherte Versicherte

Immer mehr Kunden sind daher wegen ihrer Lebensversicherung verunsichert. Was kann Kunden passieren? Drei Szenarien sind denkbar:

1. Ein Lebensversicherer übersteht die Krise, wird aber bei anhaltenden Niedrigzinsen die Überschussbeteiligungen immer weiter kürzen müssen. Je länger der Vertrag noch läuft, desto mehr macht sich das für den Kunden negativ bemerkbar.

Mancher Kunde bekommt vielleicht auch einen neuen Vertragspartner, weil die Lebensversicherung die Verträge und mit ihnen die Kunden verkauft. Die Generali Leben hat zum Beispiel 2018 rund vier Millionen Verträge an einen Finanzinvestor verkauft. „Run-off“ nennt sich das und ist sehr bequem für die Konzerne: Ihr Image wird nicht angekratzt, wenn Jahre später die Kunden wütend sind über dürftige Auszahlungen oder gar eine Pleite droht.

Gut zu wissen für die Kunden: Der Vertragskäufer übernimmt den Vertrag mit allen Rechten und Pflichten. Wenn z.B. die Voraussetzungen für einen Widerruf vorliegen, mit denen der Kunde sein gesamtes Geld zurückerhalten kann (noch Jahre nach dem Abschluss), gilt das Widerrufsrecht auch gegenüber dem neuen Vertragspartner.

Prämie kann erhöht werden

2. Gerät ein Lebensversicherer in ernsthafte Schwierigkeiten, kann es für die Kunden ans Eingemachte gehen. Nur die wenigsten Kunden werden wissen, dass der Gesetzgeber einem Lebensversicherer das Recht eingeräumt hat, die Beiträge zu erhöhen, wenn die Kalkulation nicht mehr hinlief (§ 163 VVG). Bislang ist die überwiegende Meinung, dass damit nur die „biometrischen Risiken“ gemeint sind (z.B. veränderte Lebenserwartung der Kunden). Andererseits hat noch kein Gericht entschieden, ob nicht auch das Kapitalmarktrisiko, konkret also die historisch niedrigen Zinsen, zur Beitragserhöhung berechtigen könnten.

Die Aufsichtsbehörde BaFin hat ebenfalls einige Eingriffsrechte bei einem angeschlagenen Lebensversicherer, die den Kunden richtig weh tun. Zur Vermeidung einer Insolvenz können sämtliche Zahlungen erstmal verboten werden (§ 314 VAG). Dann ist möglicherweise die laufende Rente ebenso vorübergehend gesperrt wie der Betrag, der nach einer Kündigung hätte zurückgezahlt werden sollen.

Aufsicht kann Leistungen kürzen

Dem „Vermögensstand entsprechend“ kann die Aufsichtsbehörde auch die Versicherungsleistungen herabsetzen, um eine Insolvenz zu vermeiden. Dabei ist es sogar zulässig, einige Kunden schlechter zu behandeln als andere, und zwar „wenn bei mehreren Gruppen von Versicherungen die Notlage des Unternehmens mehr in einer Gruppe als in einer anderen Gruppe begründet ist“. Denkbar wäre bei einer Lebensversicherung, dass bei Kunden mit noch hohen Garantiezinsen mehr zusammengestrichen wird als bei jenen, die erst in den vergangenen Jahren abgeschlossen haben.

3. Wenn das alles nicht hilft, dann bleibt noch „Protektor“. Das ist die Auffanggesellschaft der Branche für gescheiterte Lebensversicherungen. Sie musste bislang ein Mal tätig werden. 2003 wurden rund 350.000 Lebensversicherungsverträge der Mannheimer Leben übernommen; 2017 wurden die verbliebenen Verträge weiterverkauft, also ebenfalls ein „Run-off“.

Auffanggesellschaft Protektor: Der Kunde darf als Geisel genommen werden

Was ein Kunde zu erwarten hat, wenn sein Vertrag bei „Protektor“ landet, beschreibt die Auffanggesellschaft so: Alle Rechte bleiben erhalten und werden durch den Sicherungsfonds erfüllt, insbesondere die vertraglichen Leistungen sowie die bereits gewährten Gewinnbeteiligungen.

Oder anders ausgedrückt: Der Kunde muss weiter zahlen, sicher ist aber nur, was er bis zu diesem Zeitpunkt garantiert bekommen hat. Und selbst das nicht unbedingt: Sollten die finanziellen Mittel des Sicherungsfonds nicht ausreichen, um eine Sanierung des übertragenen Versicherungsbestandes sicherzustellen, kann die BaFin die Verpflichtungen aus den Verträgen um bis zu 5% der vertraglich garantierten Leistungen herabsetzen.

Und: Die BaFin kann Anordnungen treffen, „um einen außergewöhnlichen Anstieg der Zahl vorzeitiger Vertragsbeendigungen zu verhindern“ (§ 222 VAG, Absatz 5).

Das bedeutet: Wenn ein Lebensversicherer sich so richtig verzockt hat, können die Kunden als Geiseln genommen werden, damit nicht auch noch die schöne Sicherungseinrichtung auseinander fliegt. Den Kunden wird dann das Kündigungsrecht genommen.

Ausstieg aus der Lebensversicherung: Mehr Geld mit Widerruf

Wer angesichts dieser Szenarien jetzt über den Ausstieg nachdenkt, der hat verschiedene Optionen:

1. Die Kündigung: Der Lebensversicherungsvertrag endet, der Kunde bekommt den „Rückkaufswert“ ausbezahlt. Über viele Jahre liegt der Rückkaufswert deutlich unter den gezahlten Beiträgen, da mit einem Teil der Beiträge erst mal die hohen Abschlusskosten getilgt werden müssen.
2. Die Beitragsfreistellung: Sie ist genauso verlustreich wie die Kündigung. Es wird der Rückkaufswert ermittelt, der dann wie eine Einmalzahlung in eine Lebensversicherung behandelt wird, für die keine weiteren Beiträge gezahlt werden müssen. Auch bei der Beitragsfreistellung ist das Geld für die Abschlusskosten verloren.
3. Der Widerruf: Noch Jahre nach Vertragsschluss ist bei zahlreichen Lebensversicherungen der Widerruf möglich, wenn bei Abschluss nicht korrekt über das Widerrufsrecht informiert wurde. Spezialisierte Anwälte wie Decker & Böse, Köln, können das einschätzen. Der Widerruf ist oft der Königsweg aus einem Vertrag, da bis zu 100 Prozent der Beiträge erstattet werden müssen - zuzüglich Zinsen. Der Gewinn gegenüber der Auszahlung bei Kündigung ist fast immer erheblich.

Sie möchten Ihre Lebensversicherung lieber behalten, sind aber unglücklich über die Einbußen gegenüber den früheren Prognosen? Dann können Sie mit ein paar Stellschrauben zumindest etwas für die Rendite tun und so die spätere Auszahlung leicht erhöhen.

Drei Tricks, um die Rendite der Lebensversicherung zu verbessern

1. Zahlungsweise: Kunden zahlen gerne monatlich und bekamen dafür in der Vergangenheit bei den meisten Gesellschaften einen Ratenzahlungszuschlag aufgebremmt. Das sind nominell 5 %, effektiv sogar 11,3 % p.a. Ziemlich heftig angesichts des heutigen Zinsniveaus, oder? Wer kann, sollte auf jährliche Zahlungsweise umstellen. Bei neueren Verträgen wird formal kein Ratenzahlungszuschlag erhoben, dafür fällt dann die Gewinnbeteiligung geringer aus.
2. Dynamik: Bei vielen Kapital-Lebensversicherungsverträgen ist eine „Dynamik“ eingebaut. Die Beiträge erhöhen sich dann jährlich um einen bestimmten Prozentsatz. Das soll einen Inflationsausgleich schaffen. Jede Dynamik-Erhöhung ist aber wie ein weiterer Vertragsabschluss mit neuen Abschlusskosten und höherem Eintrittsalter. Für die Rendite ist es besser, auf die Dynamik zu verzichten.
3. Zusatzversicherungen: Oft wurde z.B. noch eine Unfalltod-Zusatzversicherung abgeschlossen. Aber brauchen Angehörige mehr Geld, weil jemand durch Unfall ums Leben kam? Außerdem besteht möglicherweise eine selbstständige Unfallversicherung mit Todesfall-Leistung. Wird die Zusatzversicherung gekündigt, kommt das ebenfalls der Rendite zu Gute.

Bei diesen Lebensversicherungen sollten Sie besonders aufmerksam sein

Es gibt Lebensversicherungen, die Sie nur gesondert betrachten sollten.

1. Fonds-Lebensversicherung: Es gibt gute Gründe, sich von einer Fonds-Lebensversicherung zu trennen, etwa die hohen Kosten im Vergleich zur direkten Anlage in Fonds, die man bei Fondsdiskontern ohne Ausgabeaufschlag sowie Cashback für die Bestandsprovisionen bekommen kann. Wie bei einer Kapital-Lebensversicherung ist sowohl die Kündigung als auch, in bestimmten Fällen, der lukrativere Widerruf möglich. Das Zinsdilemma der Lebensversicherer ist allerdings kein triftiger Grund: Das Anlagerisiko trägt bei einer Fonds-Lebensversicherung ohnehin schon der Kunde.

2. Berufsunfähigkeitsversicherung: Für viele Kunden überraschend gehört auch die Berufsunfähigkeitsversicherung mit zu den Lebensversicherungen. Wer einen guten Vertrag abgeschlossen hat (ausreichende Rente, kundenfreundliche Bedingungen), sollte daran festhalten, denn mit steigendem Alter wird ein Neuabschluss schwierig bis unmöglich. Wurde indes eine unsinnige Berufsunfähigkeitsversicherung verkauft, etwa Leistungen unterhalb der Sozialhilfe, kann der Widerruf ebenfalls eine Option sein, die Entscheidung zu korrigieren.

3. Risikolebensversicherung: Diese Police zahlt nur im Todesfall und sichert Angehörige ab. Die Prämie beträgt nur etwa 10 bis 20 % einer Kapital-Lebensversicherung und sollte bestehen bleiben, wenn weiterhin Angehörige versorgt sein müssen. Für Immobilienfinanzierer ist die Risikolebensversicherung ohnehin unverzichtbar. Sie heißt dann Restschuldversicherung, weil die Todesfallsumme mit der Restschuld sinkt.