

VIEL VERSPROCHEN, WENIG GEHALTEN

Deutsche Lebensversicherer haben ihre Kunden um die Jahrtausendwende mit hohen Garantien geködert. Nun werden die Policen ausgezahlt, und die Enttäuschung ist groß.

Als **Karsten Jäkel** (68) vor mehr als 25 Jahren den Antrag für eine private Rentenpolice unterschrieb, wurde noch in Mark und Pfennig gerechnet. Die Musterkalkulation signalisierte dem studierten Ökonomen ein zwar langweiliges, aber dafür todsicheres Geschäft. Deutschlands Versicherer brüsteten sich damals mit einer durchschnittlichen Verzinsung von mehr als 7 Prozent. Gelockt wurde mit steuerfreien Erträgen und einer garantierten Verzinsung des Sparkapitals von 4 Prozent. Was, bitte schön, sagte sich Berater Jäkel aus Hannover damals, sollte da schiefgehen?

Leider eine ganze Menge, wie sich im vergangenen Dezember zeigte. Da begann die Münchner Lebensversicherung von 1871 (kurz LV 1871) Jäkels Rente auszuzahlen. Die Überweisungen blieben nicht nur um ein paar Hundert Euro pro Jahr hinter der Summe zurück, die der eigentlich solide Assekuranzmittel-

ständler (Prämieneinnahmen 2023: 677 Millionen Euro) noch wenige Monate zuvor angekündigt hatte. Am Ende verpufften mehrere Zehntausend Euro von Jäkels Altersvorsorge.

Dabei hätte Jäkel ahnen können, mit welchen Methoden die Branche operiert. Er hat ein paar Jahre in der deutschen Geschäftsführung des Versicherungsmaklers Willis zugebracht und später als Berater für IBM Adressen wie den Düsseldorfer Ergo-Konzern betreut.

Im Vergleich zu den Miniaturenditen, mit denen sich viele Kunden heute zufriedengeben müssen, hat Jäkel noch einen guten Schnitt gemacht. Unter der seit zwei Jahrzehnten währenden Niedrigzinsphase leidet schließlich die Klientel sämtlicher Gesellschaften. „Kein mir bekannter Versicherer“, ließ ihm der einstige BGH- und Verfassungsrichter **Wilhelm Schluckebier** (74) ausrichten, der als Ombudsmann Streitfälle wie diesen schlichten soll, „ist



Einer von Zehntausenden: Die Rentenpolice von **Karsten Jäkel** schien ein sicheres Geschäft. Heute bekommt er weit weniger als versprochen.

seit dem Jahrtausendwechsel ohne Senkungen bei der Gewinnbeteiligung ausgekommen.“ Warum er sich denn überhaupt so anstelle, lässt sich zwischen den Zeilen herauslesen: Garantiezins und Steuervorteil könne ihm doch keiner mehr nehmen – das sei doch immerhin etwas. Dass der Versicherer erst mit Beginn der Auszahlung transparent machte, warum die Summe so viel niedriger ausfallen würde, als noch kurz davor in Aussicht gestellt, interessierte den Ombudsmann offenbar nicht. Mit der Frage, ob Jäkel korrekt beraten wurde, beschäftigte sich der Jurist erst gar nicht.

Zehntausende von Versicherten, die zeitgleich mit Jäkel begannen, ihre Policen anzusparen, und nun ihre Verträge ausgezahlt bekommen, packt derzeit die Wut, weil ihre Renditen zerbröseln, die vermeintlich garantierten Summen viel geringer ausfallen als gedacht.

Das Trauerspiel beginnt damit, dass einem Teil der Kundinnen ►

und Kunden von ihren steuerfreien Kapitalerträgen erst einmal Beiträge für die gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung abgezogen werden. Das trifft alle, deren Lebensversicherungs- und Rentenpolicen als Betriebsrenten deklariert werden, weil sie über berufsständische Versorgungswerke abgeschlossen wurden. Gut 20 Prozent der Zinserträge landen deshalb erst gar nicht auf den Konten der Versicherten, sondern in den Sozialkassen.

Hinzu kommt: Weite Teile der deutschen Assekuranzwirtschaft haben in den vergangenen Jahren miserabel gewirtschaftet. Der Kapitalstock, den sie ihren Kundinnen und Kunden am Ende als Überschussbeteiligung gutschreiben müssen, ist deutlich stärker geschrumpft, als es angesichts der Entwicklung an den Kapitalmärkten gerechtfertigt gewesen wäre. „Viele Unternehmen sind bislang den Beweis schuldig geblieben, dass ihre Policen wirklich sinnvoll für den Aufbau eines Altersvorsorgevermögens sind“, sagt **Hermann Weinmann** (75), Versicherungsprofessor an der Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft in Ludwigshafen.

Hohe Abschläge, niedrige Erträge

Kosten und Ertragsausweise seien häufig zu intransparent und „im Ergebnis für die Kunden oft kaum nachvollziehbar. Die unübersichtlichen Kostenstrukturen schaden der Glaubwürdigkeit der Unternehmen.“

Dazu muss man wissen: Bevor eine Gesellschaft auch nur einen Cent für das Altersvorsorgevermögen ihrer Kunden zurücklegt, stellt sie die anteiligen Kosten für den Verwaltungs- und Vertriebsapparat in Rechnung. Einige Adressen, wie die Deutschlandtochter des italienischen Giganten Generali, griffen dabei derart maßlos zu, dass am Ende die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht einschritt. Die

Generali zahlte den betroffenen Kundinnen und Kunden zwischenzeitlich einen Bonus als Ausgleich für die zu hoch veranschlagten Abgaben.

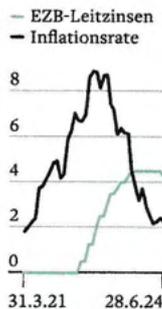
Zu den obligaten Abzügen für Hinterbliebenenvorsorge (immer) und Berufsunfähigkeitschutz (falls vereinbart) kassieren die Versicherer anschließend für oft teure, sinnfreie Zusatzpolicen ab, die das potenzielle Sparkapital weiter ausdünnen. Und sie beteiligen ihre Kunden gern an den Folgen unternehmerischer Fehlentscheidungen. So engagierten sich Konzerne wie die R+V oder die Düsseldorfer Ergo-Gruppe mit Milliarden Euro im inzwischenergangenen Reich des Immobilienkönigs **René Benko** (47). Die Summen müssen nun aus den Bilanzen getilgt werden, was zu Renditeabschlägen bei den Versicherten führt.

Ein ähnliches Desaster droht der Klientel des Dortmunder Volkswohl Bundes. Das Unternehmen gab in den vergangenen zwei Jahren 96 Millionen Euro Versichertengelder für die Entwicklung eines Bürogebäudes in der Münchner Innenstadt aus. Von dem Projekt ist heute lediglich eine Baugrube zu sehen. Der Versicherer stoppte Ende Januar weitere Zahlungen, nachdem der Projektentwickler in Schwierigkeiten geraten war. Stand heute droht dem Volkswohl Bund und seinen Versicherten der wirtschaftliche Totalschaden.

Zwei bis drei Jahrzehnte dauert die Beziehung zwischen Versicherern und Versicherten für gewöhnlich. In dieser Zeit können eine Menge unvorhergesehener Kosten und Renditeabschläge zusammenkommen. Große Zusatzpakete, niedrige Überschussbeteiligungen und hohe Kostenquoten führen leicht dazu, dass sich die insgesamt gezahlten Prämien am Ende mit weniger als einem Prozent verzinsen. Nur wenige Spitzen-

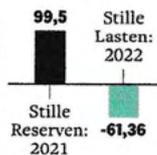
Preisdruck

Entwicklung von Inflationsrate und EZB-Leitzinsen in Deutschland, in Prozent



Lasten statt Reserven

Die Entwicklung der Bewertungsreserven der zehn größten deutschen Lebensversicherer, in Milliarden Euro



Crash in Zeitlupe

Entwicklung der erwirtschafteten und der garantierten Zinsen der deutschen Lebensversicherer, in Prozent



Quelle: LSEG Datastream, Assekurata, Deutsche Aktuarvereinigung (DAV), Gesamtverband der Versicherer
Grafik: manager magazin

vertreter der Branche schaffen es überhaupt auf Werte nahe der 3-Prozent-Schwelle. Von einer Garantierendite von 4 Prozent ist die tatsächliche Verzinsung weit entfernt – die gilt nämlich nicht für die eingezahlten Beiträge, sondern nur für den eigentlichen Sparbeitrag.

Jüngstes Ärgernis im angespannten Verhältnis zwischen Lebensversicherer und Kundschaft: die Zinserhöhungen der Europäischen Zentralbank. Die Inflationsbekämpfer um EZB-Chefin **Christine Lagarde** (68) sorgten damit für Kollateralschäden in den Büchern der Versicherer. Die milliardenschweren Bestände niedrig verzinslicher Wertpapiere sind nun deutlich weniger wert, weil sie geringere Erträge abwerfen als neu emittierte Papiere. Die Abschläge verbuchen die meisten Unternehmen als sogenannte stille Lasten in ihren Bilanzen und reduzieren damit die Bewertungsreserven, an denen sie ihre Kundinnen und Kunden beteiligen müssen – und damit auch die Ausschüttungen bei Vertragsfälligkeit.

Wie drastisch sich der Zinschub auf die Anleihebestände auswirkt, zeigt ein Blick auf die Bilanzen der zehn größten Lebensversicherer der Republik. Standen Ende 2021 noch Bewertungsreserven von knapp 100 Milliarden Euro in den Büchern, schmolzen sie in den folgenden zwölf Monaten um 160 Milliarden Euro ab. Ende 2022 lagen die Top-Ten-Adressen mit insgesamt gut 61 Milliarden im Minus. Ende 2023 betrug der Wertverlust in den Anleihebeständen aller Lebensversicherer in Deutschland insgesamt 70 Milliarden Euro. Stille Reserven (an denen die Kunden beteiligt werden müssen) mutierten zu stillen Lasten (was de facto zu einer Reduzierung der Ausschüttungen führt).

Pech für alle, deren Policen gerade jetzt fällig wurden. Auch

die Auszahlungen der kommenden Jahre werden tendenziell niedriger ausfallen als vor dem Zinsschub. Und zwar so lange, bis die Anlagemanager der Versicherer ihre niedrig verzinslichen Altpapiere durch neue und höher rentierliche Anleihen ersetzt haben.

Spätes Eingeständnis

Auch der Streit zwischen Karsten Jäkel aus Hannover und der LV 1871 kreist um die Bewertungsreserven. Die standen Ende 2022 im Gegensatz zu vielen Konkurrenten zwar noch im Plus, sackten aber im Laufe des Jahres um 1,2 Milliarden Euro ab.

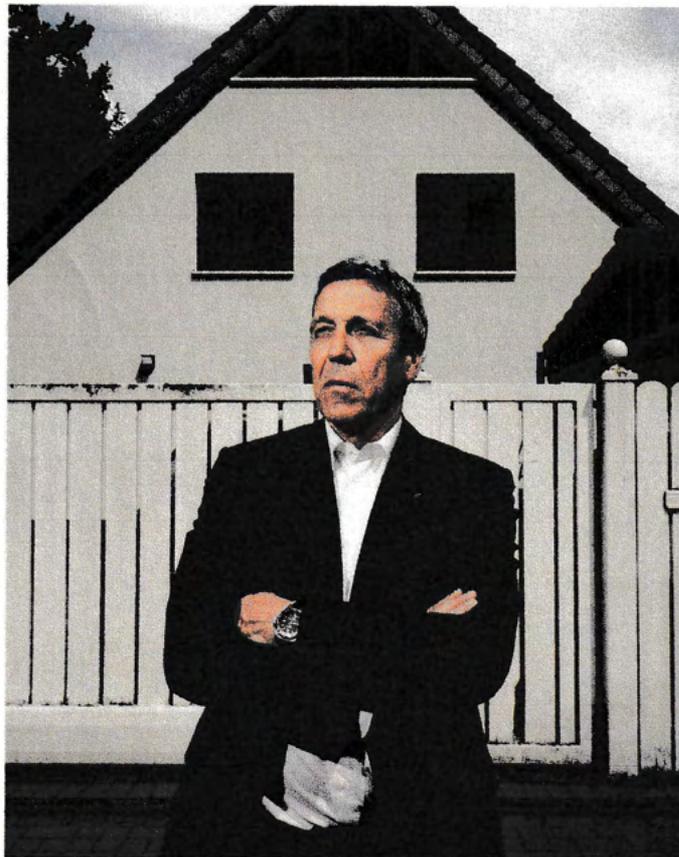
Auf den Fall Jäkel heruntergerechnet, schnurrten die ihm zurechenbaren Anteile der Reserven von rund 38.700 Euro auf etwas mehr als 13.200 Euro zusammen. Ein Minus, das sich hätte vermeiden lassen, wenn er vernünftiger beraten worden wäre.

Kurz vor dem Renteneintritt hatte Jäkel nämlich überlegt, in seinem Job noch ein paar Monate dranzuhängen. Von der LV 1871 wollte er daher wissen, wie hoch die monatlichen Rentenzahlungen ausfielen, falls er noch einmal zwölf Monate lang Beiträge überweisen würde. Die Sachbearbeiter stellten ihm eine Auszahlung von monatlich 1800 Euro in Aussicht. Das klang nach einem guten Deal. Jäkel schlug ein. Dabei hätte den Versicherungsagenten zu dem Zeitpunkt klar sein müssen, dass sie ein Versprechen in dieser Höhe kaum würden erfüllen können. Unwissenheit, Dreistigkeit oder geschäftstüchtiges Kalkül? Die LV 1871 zieht sich heute auf pauschal formulierte Hinweise zurück, die das Sturmtief, das damals gerade über den Kapitalmärkten heraufzog, komplett ignorieren.

Im April 2022, als Jäkel den Start seiner Rentenzahlung um zwölf Monate nach hinten verschob, lag die Infla-

„Wir werden Kunden nicht besserstellen, nur weil sie sich beschweren.“

Klaus Math, Vorstand LV 1871



Schlecht beraten: Lebensversicherungskunde Jäkel vor seinem Haus

tionsrate bei 7,4 Prozent und hatte sich damit binnen zwölf Monaten um mehr als den Faktor 3 nach oben geschraubt. Zu diesem Zeitpunkt ging es im Frankfurter EZB-Präsidium längst nicht mehr darum, ob die Zinsen angehoben werden müssen. Sondern nur noch darum, ab wann und um wie viel.

Dass auf hohe Preissteigerungsraten stets steigende Notenbankzinsen folgen, dürfte den Mathematikern der LV 1871 wohl bewusst gewesen sein, mit samt den negativen Auswirkungen auf die Werthaltigkeit der Wertpapier-

bestände und der damit zwangsläufig einhergehenden Absenkung der Bewertungsreserven.

Die Folge: Die Modellrechnung, die sie ihrem langjährigen Kunden Jäkel übermittelten, war das Papier nicht wert, auf dem sie ausgedruckt wurde. Erst nachdem Jäkel weitere 6000 Euro an Prämien überwiesen hatte, räumte die Versicherung ein: Statt der angekündigten 1800 Euro pro Monat werde er 1750 Euro bekommen, also insgesamt

gut 600 Euro weniger pro Jahr. Mit der zusätzlichen Einzahlung von ein paar Tausend Euro hat Jäkel seine Rente also de facto reduziert.

Zu der Erkenntnis, dass hier etwas schiefgelaufen sein könnte, ist das Topmanagement offensichtlich bis heute nicht gekommen. Jäkel schlug vor, die fatale Vertragsänderung zu annullieren, ihn auf den Status des ursprünglich vereinbarten Auszahlungsbeginns zurückzusetzen und ihm die zwischenzeitlich gezahlten Prämien zurückzuerstatten.

Vorstandsmitglied Klaus Math (55) aber, verantwortlich für die Produktentwicklung der LV 1871, wies den Vorschlag weit von sich. Die reduzierte Rente, ließ er den Kunden aus Hannover Ende Februar per Mail wissen, resultiere schließlich nicht aus Fehlern seines Hauses,

sondern ausschließlich aus den Entwicklungen am Kapitalmarkt. Um dann sehr grundsätzlich zu werden: „Wir werden Kunden, nur weil sie sich beschweren, natürlich nicht besserstellen als die Versicherungsgemeinschaft, das entspräche nicht unserem Selbstverständnis.“

Aus dem Mann spricht offenbar die Tradition. Anno 1871 galten Kunden gemeinhin als Bittsteller, von denen die Unternehmen genau zwei Dinge erwarteten: Geld abliefern und keine Fragen stellen. ■ Dietmar Palan