

SIE FRAGEN – WIR ANTWORTEN

So erreichen Sie die Redaktion: Fax: 089/272 64-189; E-Mail: redaktion@eurams.de

Oder per Post: Euro am Sonntag, „Leserfragen“, Bayerstraße 71-73, 80335 München



VERSICHERUNG

Was kann passieren, wenn meine Police verkauft wird?

Ich habe gelesen, dass viele Lebensversicherer Policen an andere Firmen verkaufen wollen. Was würde es für mich bedeuten, wenn mein Vertrag dabei wäre?

EURO AM SONNTAG In der Tat haben zuletzt mehrere große Lebensversicherer mitgeteilt, dass sie solche Transaktionen prüfen. Konkret werden Käufer für folgende Vertragsbestände ehemaliger oder aktueller Anbieter gesucht: Hamburg-Mannheimer, Ergo, Victoria, Generali und Volksfürsorge. Es geht jeweils um mehrere Millionen Kapitallebens- und private Rentenversicherungen mit Garantiezins.

Hintergrund der Pläne für ein sogenanntes externes Run-off (so der Fachbegriff): Viele Policen stammen aus einer Zeit, in der Versicherungsnehmer mit hohen lebenslangen Garantieverzinsungen von bis zu vier Prozent rechnen konnten. Angesichts der Niedrigzinsen wird es für die Versicherer aber immer schwieriger, so viel zu erwirtschaften. Hinzu kommen neue Vorschriften wie Solvency II, die den Unternehmen für Zinsgarantien viel Eigenkapital vorschreiben.

Mögliche Käufer sind spezialisierte Abwicklungsgesellschaften – manche im Besitz internationaler Investoren, beispielsweise Hedgefonds. Rein formal bleibt durch einen solchen Paketverkauf für die Kunden alles gleich. „Der Vertrag selbst kann sich nicht ändern, ebenso nicht der jährliche Garantiezins“, sagt Thomas Hartung, Professor für Versicherungswirtschaft an der Bundeswehr-Uni München. Üblicherweise erfährt der Kunde nicht einmal von einer solchen Transaktion, da die Abwicklungsgesellschaft den ganzen Unternehmenszweig samt Personal übernimmt.

Eine Frage der Kosten

Aber werden die Kunden möglicherweise finanziell schlechter gestellt? „Das ist vorab schwer zu beurteilen“, sagt Hartung. Möglicherweise erwarte ein externer Abwickler höhere Gewinne als der angestammte Versicherer. „Auch werden im Zuge einer Abwicklung die Bestände immer kleiner und die Kosten pro Vertrag höher.“ Andererseits arbeite der neue Besitzer eventuell kostengünstiger, wenn er die Vertragsverwaltung stärker

digitalisiere. „Auch fallen die Vertriebskosten weg, die ein Anbieter mit Neugeschäft zusätzlich erwirtschaften muss.“ Zudem gebe es strenge gesetzliche Regeln, wie viel von den Überschüssen beim Kunden ankommen muss.

Im Lager der Verbraucherschützer hört man ein ähnliches Pro und Kontra. Axel Kleinlein, Chef des Bundes der Versicherten, warnt: „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“. Hingegen sieht Lars Gatschke, Versicherungsexperte des Bundesverbands der Verbraucherzentralen, auch positive Argumente. Wenn Aufkäufer größere Bestände zusammenfassen, so Gatschke, könne das Synergien bringen und den Kunden zugutekommen. Allerdings könnten Kostenvorteile aufgehoben werden, wenn die Investoren allzu viel verdienen wollten. „Per se würde ich einen Verkauf nicht verteufeln. Es kommt immer auf den Einzelfall an.“

Kündigen, beitragsfrei stellen, laufen lassen

Mit großer Spannung beobachte Partner in Life die Entwicklung, sagt dessen Geschäftsführer Dean Goff. Das Unternehmen kauft Policen am sogenannten Zweitmarkt direkt von Privatkunden. „Wir trennen uns nicht allein wegen eines etwaigen Run-offs von einer Police. Vielmehr werden wir dann die Kennzahlen noch akribischer prüfen, als wir es ohnehin bereits tun“, erklärt Goff. Er verweist darauf, dass die Finanzaufsicht Bafin jedem Verkauf zustimmen und insbesondere die Interessen der Verbraucher im Blick haben muss. „So kann die Bafin eine hohe Eigenkapitalquote und generell eine gute finanzielle Ausstattung fordern – das würde durchaus helfen.“

Was sollten Versicherte nun tun, wenn ihr Anbieter sein Geschäft verkauft? Auf jeden Fall nichts übereilen. Auch nach einem Run-off zählen im Großen und Ganzen dieselben Argumente, wie sie generell bei Lebensversicherungen gelten. Insbesondere wer eine Police mit einem hohen Garantiezins besitzt, sollte sich eine Kündigung oder Beitragsfreistellung zweimal überlegen. Es fehlen einfach die attraktiven Alternativenanlagen. *mm*