

Jörg Westphal im
Innenhof der Mannheimer
Verwaltung von Protektor.
Er ist Chef der Auffang-
gesellschaft für die 2002
in Schieflage geratene
Mannheimer Leben



SPIEL DES LEBENS

Sinkende Erträge, kaum Rendite, düstere Prognosen: Die Sorgen der Deutschen um ihre Lebensversicherungen wachsen. Unbemerkt hat im Hintergrund das große Geschacher um Millionen Altpolicen begonnen.

Wie sicher sind die Vorsorgegelder noch?

Am Empfang bei der Protektor Lebensversicherung wird nicht mehr empfangen. Niemand sitzt, wartet, begrüßt. In dem kleinen Raum an der Augustaanlage 65 in Mannheim drücken sich sechs Sessel an die Wand und ein Tisch mit Telefon. Darüber ein DIN-A3-Zettel: „Sie haben Fragen zum Versicherungsvertrag? -5335“. Wartungsarbeiten, vereinbarte Termine – für alles gibt es eine eigene Durchwahl. „Das System funktioniert prima“, sagt Jörg Westphal, der Vorstandschef, und grinst. Ein klassischer Empfang lohne nicht.

Westphal, ein Mittfünfziger mit vollem Bariton, antwortet stets besonnen auf Fragen. Er sagt, dass er spare, wo er könne. Man nimmt es dem gelernten Wirtschaftsprüfer ab, hier zwischen Büromöbeln aus den 80er-Jahren. Fast ein Museum. Alles Konkursmasse.

Westphal steuert kein normales Versicherungsunternehmen, sondern eine Auffanggesellschaft für die Verträge der früheren Mannheimer Leben, die 2002 vor dem Ende stand. Ohne Protektor hätten Zigtausend Kunden damals ihren Risikoschutz und garantierte Gelder verloren.

Das Ende der Mannheimer vor 13 Jahren markiert eine tiefe Zäsur.

Es war der GAU für die selbstsichere, erfolgsverwöhnte Branche. Ein Lebensversicherer pleite? Das war bis dahin vollkommen undenkbar. Und um den Schaden zu begrenzen, wurde Protektor erfunden.

Die Ängste von damals, sie sind heute wieder da. In einem anderen Kontext, auf einer anderen Folie. Nur die Fragen, die sich viele Menschen stellen, klingen gleich: Reicht mein Geld im Alter? Ist es sicher und gut angelegt? Und überhaupt: Ist mein Versicherer noch sicher? Mehr als 70 Millionen Lebens- oder Rentenversicherungsverträge gibt es in Deutschland, es ist ein Produkt, das in der Vorsorge-DNA der Deutschen fest verankert ist. Seit einiger Zeit aber ist es um dieses Lieblingsprodukt ziemlich unruhig geworden: Die Nullzinsen setzen der Branche zu, die Renditen sinken, viele Versicherer stellen klassische Produkte infrage oder raten sogar davon ab.

Und so bereiten sich immer mehr gedanklich auf den Ernstfall vor: dass der Versicherer die Policen irgendwie verschiebt, verscherbelt – oder gar selbst in Schieflage gerät. Schon heute stecken Hunderttausende Kunden in stillgelegten Verträgen, etwa bei der Düsseldorfer Victo- →

ria. Der Fall der Protektor hat damit eine ungeahnte Aktualität – denn er zeigt in einer Blaupause, was anderen Kunden bei der Abwicklung von Verträgen noch blühen könnte.

Was also ist aus den Versicherten der Mannheimer geworden?

Es war im Herbst 2002 nach dem Börsencrash, als die Mannheimer nach missglückten Aktien Spekulationen der Vorstände vor der Pleite stand – mit im angeschlagenen Tanker saßen 340 000 Kunden.

Das Geld für die Garantien reichte nicht, es fehlten fast 100 Mio. Euro. In einer nie gesehenen Rettungsaktion sammelte sich die Branche, um Imageschaden von ihrem Verkaufschlager Lebensversicherung abzuwenden: Nach nächtelangem Streit und Sitzungen in Berlin wurde die Protektor gegründet, sie sollte die Not leidenden Verträge auffangen. Ende September 2003 funkte diese Entwarnung an die Kunden: „Wir können Sie beruhigen.“ Sämtliche Gelder und garantierte Leistungen würden erhalten.

Protektor hat Wort gehalten. Das Tafelsilber wurde verkauft, etwa die Büroimmobilie des Stararchitekten Helmut Jahn gegenüber und eine Sammlung lokaler Kunst.

VERSICHERER IN MANNDECKUNG

Heute ist es still auf den langen Fluren. Im dritten Stockwerk dienen als Wandschmuck alte Werbeplakate, darunter große Namen, die selbst verschwunden sind: Hamburg-Mannheimer, Gerling oder Deutscher Herold. Könnte es einen zweiten Fall Mannheimer geben? Oder gar mehrere? Die Furcht davor wächst, unausgesprochen, aber stetig. Die Versicherten haben ihren Kunden für Jahrzehnte hohe Zinsen garantiert – können sie am Kapitalmarkt aber kaum mehr verdienen.

Die Stabilität der deutschen Lebensversicherer schwindet mit zunehmendem Tempo. Nicht nur die Ratingagentur Moody's oder die europäische Versicherungsaufsicht war-

nen – die deutsche Aufsichtsbehörde Bafin hat bereits eine zweistellige Zahl von schwächeren Unternehmen „in Manndeckung“ genommen, wie ihr Chef Felix Hufeld es ausdrückt. Für längere Zeiträume will sich niemand verbürgen: Aktuell würde er „eine Gefahr für die deutschen Versicherten ausschließen bis zum Jahr 2018“, sagte jüngst Frank Grund, der oberste Versicherungsaufseher. Angesichts von Produkten, die oft 30 Jahre laufen, ist das sehr überschaubar. Seit Jahresbeginn erhöhen schärfere Eigenkapitalregeln den Druck auf die Gesellschaften noch weiter. Niemand bestreitet mehr: Es ist verdammt eng geworden. Immerhin gibt es inzwischen einen staatlichen Insolvenzschutz (siehe „Alarmstufe Rot“, Seite 136).

Wie knapp die Mittel werden, spüren die Kunden längst bei ihren freiwilligen Leistungen. Altkunden mit hohen Zinsgarantien erhalten teils keine Gewinne mehr on top – oder müssen bei der Auszahlung auf Schlussboni verzichten. Die Versicherer wechseln in den Notfallmodus: alles Geld für die Garantien, darauf ist das System ausgerichtet.

Während alle auf den großen Knall warten, steigen die Risiken für Kunden nahezu geräuschlos an einer ganz anderen Stelle. Immer mehr Gesellschaften schließen klassische Policenportfolios für das Neugeschäft – oder koppeln gleich ganze Gesellschaften ab wie beispielsweise der Ergo-Konzern die Victoria.

Mehr als 2,5 Millionen Verträge befinden sich schon in solchen Zombieständen, im Branchenjargon „Run-off“. Das bedeutet: geschlossene Gesellschaft. Das Kollektiv wird dichtgemacht und künftig nur noch abgewickelt.

Die Entwicklung hat Abwicklungsspezialisten auf den Plan gerufen. Diese wollen Verträge in großer Zahl aufkaufen, effizienter als bisher verwalten – und damit ihren Schnitt machen. Mehrere Gesellschaften, darunter die Frankfurter Leben oder Heidelberger Leben, suchen →

AUSSTEIGER

Welche Lebensversicherer den Verkauf ganz einstellten – und nur noch bestehende Policen abwickeln

Gesellschaft	Verträge, in Tsd.
Bayer. Beamten	228
Delta Lloyd / Athene	331
Hamburger Leben	20
Heidelberger Leben ¹	404
Plus	80
Protektor ²	116
Skandia ¹	300
Victoria	1190

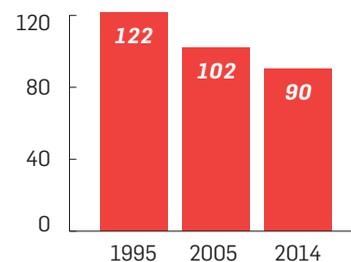
Teilbestand	
Basler ³	121

Geschäftsjahr 2014, gerundet.
1) überwiegend Fondspolizen
2) ehemalige Mannheimer
3) Übertragung geplant

Quellen: Morgen & Morgen, eigene Recherche

BRANCHENSCHWUND

Die Zahl der Lebensversicherer ist um ein Viertel gesunken



Quellen: GDV, Bafin

FLAGGENWECHSEL

Viele Versicherer agieren heute unter neuem Namen, oft nach Problemen mit der alten Marke oder Fusionen

Früher	Heute
Deutscher Herold ¹	Zurich
Deutscher Ring	Basler
Gerling ¹	HDI
Gutingia	Mylife
Hamburg-Mannheimer	Ergo
Neue Bayer. Beamten	die Bayerische
Nordstern ¹	Axa
Volksfürsorge ¹	Generali

ausgewählte Beispiele; 1) nach Fusion

Quelle: Morgen & Morgen



In den Büros von Protektor ist es still an diesem Freitag, mancher Arbeitsplatz nicht besetzt. Noch 70 Mitarbeiter kümmern sich hier um die Altkunden

Ramon Hainel

emig Kaufgelegenheiten und verhandeln bereits. Die Kunden sind bei solchen Deals nur Verschiebemasse. Stellvertretend für Versicherte soll zwar die Bafin prüfen, dass kein Kunde schlechtergestellt wird. Nur, wie genau soll man das messen?

Der Trend zur stillen Abwicklung von Lebensversicherungen bedeutet für Kunden oft nichts Gutes. Für den Verbraucherschützer Axel Kleinlein vom Bund der Versicherten ist klar: Sobald ein Produktportfolio stillgelegt werde, bestehe Gefahr, dass sich Kunden bei den künftigen Erträgen nach ein paar Jahren mit dem gesetzlichen Minimum begnügen müssten. „Den Gesellschaften fehlt der Anreiz, eine attraktive Rendite zu erwirtschaften, weil sie mit den Verträgen nicht im Wettbewerb stehen“, sagt er. Schließlich ist kein Versicherer verpflichtet, über die gesetzlichen Garantien hinaus Überschüsse zu erwirtschaften.

LEHREN DES PIONIER

Eine Stilllegung des Neugeschäfts registriert oft zunächst mal kaum jemand. Für die Kunden läuft alles wie gehabt: Der Beitrag wird abgebucht, die Ansprechpartner beim Versicherer bleiben. Sie profitieren per Gewinnbeteiligung sogar von der anfänglichen Kostenersparnis. Kein Vertrieb mehr, weniger Aufwand. Irgendwann jedoch steigen die Kosten pro Vertrag unweigerlich, weil die Bestände schrumpfen.

Bisher hat sich kaum jemand für Protektor interessiert. Die angespannte Lage aber macht die Auffanggesellschaft interessant: Denn der Abwicklungspionier hat einen einzigartigen Erfahrungsschatz über stillgelegte Bestände angesammelt. In Mannheim lassen sich die Mechanismen einer Abwicklung besichtigen.

Im ersten Stock des Zweckbaus, dem Archiv von Protektor, lagern im Kunstlicht stapelweise Papierakten. Ganz vorn liegen die dicksten, beispielsweise Leistungs-



„EINE NEUE IT KOSTET VIEL GELD, AUCH DAS GELD DER KUNDEN“

JÖRG WESTPHAL,
Vorstandschef von Protektor, im Aktenlager, das über zwei Stockwerke in der Zentrale verteilt ist

fälle bei Berufsunfähigkeit. Viel Schriftverkehr. Der Serviceaufwand kann, das zeigt Protektor, auch langfristig beträchtlich bleiben: Noch immer schicken die Kunden jeden Tag rund 80 Briefe, telefonisch gingen im vergangenen Jahr noch 20 000 Anfragen ein.

Dabei ist die Zahl der Verträge – wie nach einer offen kommunizierten Stilllegung häufig – rapide gesunken: Nach 13 Jahren sind die einstmal 340 000 Policen auf ein gutes Drittel zusammengeschnürt. Für sie stellt Protektor den Versicherungsschutz und garantierte Gelder sicher. Doch Überschüsse, den eigentlichen Kick bei der Altersvorsorge, gibt es nicht mehr. Gewinnbe-

Ramon Hainel

teilung: null. Man arbeitet in aller Stille – unter Umständen noch Jahrzehnte. So lange kann die Abwicklung von Lebensversicherungen dauern, wie ein Blick in die Planzahlen zeigt: Im Jahr 2031 erwartet Vorstand Westphal immer noch 26 500 Policen, statistisch sind selbst in 73 Jahren noch 71 übrig. Abwickler brauchen einen sehr langen Atem.

Mindestens schon zweimal hat Protektor versucht, den Restbestand zu verkaufen – vergeblich. Abgeben, so lautet nämlich der Auftrag der Eigentümer. Das sind alle 90 deutschen Lebensversicherer, die Millionen in die Auffanggesellschaft pumpen und den Betrieb bezuschussen. Indirekt zahlen dafür also alle Versicherungskunden.

Seit Herbst aber ist Westphal plötzlich wieder im Geschäft. Er verhandelt derzeit mit mehreren Abwicklungsanbietern, die Protektor-Kunden könnten also ein zweites Mal verschoben werden.

Wie heikel so ein Deal für das Image der Branche sein kann, sieht Westphal klar: „Wir prüfen sehr genau, ob Käufer die Verträge langfristig erfüllen können – und verlangen zusätzliche Sicherheiten.“

Nach Jahren des Schrumpfens werden die Stückkosten für Protektor zum ernststen Problem. Schon jetzt liegt die Verwaltungskostenquote dreimal so hoch wie in der Branche üblich, trotz der nur noch 70 Mitarbeiter. Zudem stehen Investitionen in eine neue IT an. „Das

kostet viel Geld, auch das Geld der Kunden“, sagt Westphal. Ein Verkauf könne jetzt allen Vorteile bringen.

Der Fall Protektor zeigt: Die steigenden Stückkosten holen stillgelegte Bestände unweigerlich ein. Auch Victoria, Bayerische Beamten und Delta Lloyd haben Zigtausend Lebens- und Rentenversicherungen in den Run-off geschickt.

Über die Leistungen für Altkunden in geschlossenen Verträgen redet man in der Branche nicht gern. Das zeigt die Informationspolitik schon heute: Zuletzt legte keine von sieben Run-off-Gesellschaften bei einer Marktumfrage der Ratingagentur Assekurata die Gewinnbeteiligung offen. Häufigste Begründung: kein Interesse mehr am Neugeschäft. →

WIE SICHER IST DAS GELD AUS MEINEM VERTRAG?

Jede Lebensversicherung prognostiziert eine Auszahlung – was am Ende tatsächlich überwiesen wird, hängt von verschiedenen Komponenten der Gewinnbeteiligung¹ ab

BEWERTUNGSRESERVEN

Verlustrisiko: sehr hoch

An diesem Posten sind die Versicherten zwar zu beteiligen, doch die Ausschüttung schwankt je nach dem Stand zum Auszahlungstermin stark – und kann auch völlig entfallen. De facto zahlen viele Gesellschaften seit einer Gesetzesänderung 2014 sehr wenig oder nichts mehr aus.

LAUFENDER ÜBERSCHUSS

Verlustrisiko: mittel

Sicher sind Gelder, die dem Versicherungskonto gutgeschrieben wurden. Künftige Überschüsse sind ungewiss – und können gekürzt werden. Doch die Versicherten sind nach gesetzlichen Mindestquoten zu beteiligen: an Zins- und Risikogewinnen zu 90 Prozent sowie an nicht verbrauchten Kosten zu 50 Prozent.

1 150

2 400

6 500

45 500

SCHLUSSÜBERSCHUSS

Verlustrisiko: hoch

Das Geld ist als Treuebonus für diejenigen Kunden gedacht, die bis zum Ende weitersparen. Der vorgesehene Betrag ist zwar reserviert, wird aber nicht garantiert. Er kann bis zuletzt geschmälert oder gestrichen werden. Zurzeit wird zunehmend gekürzt, oft bei Policen mit hoher Zinsgarantie.

GARANTIE

Verlustrisiko: sehr gering

Die Sicherung der garantierten Leistungen ist durch die vorsichtige Anlagepolitik der Branche sehr hoch und wird zudem scharf überwacht. Wenn ein Versicherer in Schieflage gerät, kann die Aufsicht allerdings laut Gesetz eine Kürzung der Kundenansprüche um fünf Prozent anordnen – und darf im Extremfall auch darüber hinausgehen. Beides gab es bisher noch nie.

BEISPIEL: 55 550 EURO AUSZAHLUNG

¹⁾ schematische Darstellung auf Basis einer klassischen Rentenversicherung (Laufzeit: 22 Jahre)

Quelle: eigene Recherche

Alarmstufe Rot

Angesparte und garantierte Kundengelder aus Lebensversicherungen sind im Insolvenzfall gut gesichert, dafür steht seit 2006 ein staatlicher Sicherungsfonds gerade. Er springt bei Schieflagen in der Branche ein und wird von Protektor verwaltet

DIE VIER SICHERUNGSTUFEN¹

1

STILLE SANIERUNG

Sobald ein Versicherer in Not gerät, muss die Aufsichtsbehörde Bafin handeln – und kann zum Beispiel einen Sonderbeauftragten entsenden, der das Unternehmen saniert. Diesen Fall gab es 2002 bei der Familienfürsorge, die heute zur Huk-Coburg gehört. Auch die diskrete Suche der Aufsicht nach einem kapitalstarken Partner ist üblich.

2

SICHERUNGSFALL

Kann ein Lebensversicherer seine Verpflichtungen gegenüber den Kunden nicht mehr dauerhaft erfüllen, erklärt die Bafin den Sicherungsfall. Die Verträge werden auf den Sicherungsfonds übertragen – immer vorausgesetzt, der Versicherer ist wie alle deutschen Unternehmen Mitglied.

Die Gesellschaft Protektor sichert alle aktuellen Sparguthaben, zudem zahlt sie künftig mindestens den Garantiezins sowie für Versicherungsschutz. Finanziert wird der Fonds aus Beiträgen der Versicherer, derzeit liegen darin 900 Mio. Euro. Sollte dies nicht reichen, um Verträge einer größeren oder mehrerer Gesellschaften aufzufangen, muss die Branche laut Gesetz etwa die gleiche Summe noch einmal nachschießen.

3

SICHERUNGSFALL MIT KUNDENHAFTUNG

Sollten die Finanzmittel von Protektor nicht reichen, können auch die Versicherten in Haftung genommen werden: Die Aufsicht darf ihre garantierten Ansprüche um fünf Prozent kürzen – und auch darüber hinaus, wie die Bundesregierung jüngst einräumte. Sie hält das für „zweckmäßig“. Zusätzlich kann die Bafin ein Kündigungsverbot für Kunden aussprechen.

4

BRANCHENVERSPRECHEN

Als allerletzte Rettungslinie hat die Branche sich freiwillig verpflichtet, den Fonds noch einmal auf bis zu 9 Mrd. Euro aufzufüllen.

¹ Schon im Vorfeld dürfen Unternehmen in Notlagen den garantierten Rückkaufswert für Kunden, die kündigen, befristet für ein Jahr herabsetzen

Quelle: eigene Recherche

STILLGELEGT – UND NUN?

Die Konzerne schließen immer öfter Policenportfolios, mitunter ganze Gesellschaften. Damit sinkt häufig ihr Eigeninteresse, attraktive Gewinne zu erwirtschaften. Zudem steigen langfristig die Kosten. Ob es für Kunden lohnt zu bleiben, hängt von Vertrag, Sparhorizont und persönlicher Situation ab. Eine erste Orientierung

1. VERKAUFSTOPP: NACHFRAGEN

Wenn der Versicherer den Verkauf für einen Teilbestand einstellt, kann sich das negativ auswirken, wenn dieser künftig vom Neugeschäft abgekoppelt ist. In Zweifelsfällen: nachfragen.

2. RISIKOSCHUTZ: SICHERN

Wer die Schutzfunktion seiner Police braucht, etwa bei Berufsunfähigkeit, sollte bei einer Kündigung vorsichtig sein. Wer aussteigt, riskiert, keinen Ersatz zu bekommen. Allerdings: In stillgelegten Portfolios kann der Zahlbeitrag nach einigen Jahren schmerzhaft steigen.

3. ENDSPURT: ABWARTEN

Bei einem Vorsorgevertrag, der bereits das letzte Vertragsdrittel erreicht hat, lohnt es in aller Regel, stur weiterzuzahlen – insbesondere bei einem hohen Garantiezins. Die Rendite in den restlichen Jahren ist hoch, zudem profitieren Kunden anfänglich von geringeren Kosten.

4. STARTPHASE: RECHNEN

Für Versicherungsnehmer, die noch viele Sparjahre vor sich haben, lohnt es nachzurechnen, ob ein klarer Schnitt besser wäre. Infrage kommt – je nach Vertrag – eine Beitragsfreistellung oder Kündigung.



„Dass es immer noch Zigtausende Altkunden gibt, wird schlicht ausgeblendet“, kritisiert Analyst Lars Heermann. Fair sei das nicht.

Die Lust an der klassischen Lebensversicherung ist vielen in der Branche zur Last geworden. Zu hoher Kapitalbedarf, zu riskante Garantien. Immer mehr steigen einfach aus: Ergo will das Klassikgeschäft in diesem Jahr einstellen, HDI ebenso. Stattdessen vertreiben viele neue Kapitalprodukte mit stark reduzierten Sicherheiten, die branchenweit zuletzt mehr als ein Drittel aller Verkäufe ausmachten.

AUSGELAGERTE PORTFOLIOS

Nach dem Schwenk vieler Gesellschaften müssen Altkunden nun sehen, wo sie bleiben: Sie haben vertraglich zwar hohe Sicherheiten, aber die zusätzlichen Gewinnchancen schwinden auf Dauer, wenn ihr Vertrag nur noch abgewickelt oder verkauft werden soll. „Sobald ein Bestand in den Run-off geht und vom

Vornehme Adresse: Im Frankfurter Westend sitzt der Abwicklungsspezialist Frankfurter Leben

„WIR GEBEN EINE NORMALE GEWINN-BETEILIGUNG“

BERND NEUMANN
Vorstand der Frankfurter Leben



Neugeschäft abgeschnitten ist, wird es kritisch für Kunden“, sagt der Berliner Rechtsanwalt Thomas Leithoff. In so einem Fall gelte es, die persönlichen Optionen zu prüfen (siehe „Stillgelegt – und nun?“ linke Seite).

Noch regeln viele Versicherer solche Abwicklungen intern. Das ist diskreter. Glaubt man Umfragen, könnte es bald mehr Verkäufe an Dritte geben. Fast die Hälfte der Unternehmen erwarten, dass klassische Portfolios künftig an externe Käufer ausgelagert werden, ergab eine Umfrage des Beratungsunternehmens Willis Towers Watson. Auch wenn noch viele Vorstände den Protest ihrer Vertriebsleute fürchten, die um die Kundenkontakte bangen – und natürlich den möglichen Imageschaden.

Drei große Abwicklungsplattformen treten an, um Lebensversicherer von einem Verkauf ihrer Bestände zu überzeugen. Hinter den Newcomern stehen kapitalkräftige Eigentümer, internationale Investoren wie die britische Cinven (Heidelberger Leben), die chinesische →

Stabilitätscheck

Die Niedrigzinsen destabilisieren die Lebensversicherer – jedes Jahr ein bisschen mehr. Gefährdet sind vor allem Gesellschaften mit schwacher Ertragskraft und hohen Garantielasten. Sie versuchen häufiger als andere, Policen stillzulegen oder klassische Verträge mit hohen Zusagen zu verkaufen.

Dafür spricht die Erfahrung: Versicherer mit zuletzt sehr schwachem Bilanzrating von Morgen & Morgen wie etwa die Victoria wurden stillgelegt, andere verkauften Teilbestände. Capital hat die Daten der renommierten Analysten Morgen & Morgen sowie Assekurata zu einem Stabilitätscheck verdichtet:

GESELLSCHAFT	FINANZEN Finanzkraft ¹	BILANZEN Rating ²
TOP: STARKE SICHERHEIT		
Interrisk	20,5	★★★★★
Europa	17,1	★★★★★
Allianz	16,3	★★★★★
PB Leben	16,0	★★★★★
Hannoversche	14,8	★★★★★
Debeka	14,6	★★★★★
Alte Leipziger	14,5	★★★★★
Itzehoer	14,0	★★★★★
Condor	13,8	★★★★★
Öffentliche Braunschweig	13,4	★★★★★
Marktdurchschnitt:	11,8	★★★
FLOP: SCHWACHE SICHERHEIT		
Öffentliche Berlin-Brandenburg	9,7	★
Württembergische	9,7	★★
Universa	9,4	★★
Münchener Verein	9,1	★
Generali	9,1	★
Arag	8,9	★★
Provinzial Nordwest	8,2	★★
Gothaer	7,7	★
Barmenia	7,6	★★
Rheinland	7,5	★

sortiert nach Finanzkraft

1) in Prozent der Deckungsrückstellung für 2014; auf Basis von Assekurata-Daten

2) Morgen & Morgen-Bewertung auf Basis der Bilanzen 2010 bis 2014:

★★★★★ = ausgezeichnet; ★★★★ = sehr gut; ★★★ = durchschnittlich;

★★ = schwach; ★ = sehr schwach

So lesen Sie die Tabelle: Verglichen wurden mehr als 60 Versicherer. Die Auswahl zeigt Unternehmen, die in beiden Kategorien über- oder unterdurchschnittlich abschnitten.

Finanzen: Die Zahl zeigt die aktuelle Ertrags-Risiko-Stärke des Versicherers für das Jahr 2014 – je höher sie ist, umso stabiler steht das Unternehmen da. Gemessen wurde die Ertragskraft anhand des gesamten Kapitalanlageerfolgs des Unternehmens zuzüglich Risiko- und Kostenüberschüssen und der Hälfte der Bewertungsreserven abzüglich der jeweiligen Lasten durch Garantiezinsverpflichtungen.

Bilanzen: Die Bewertung von Morgen & Morgen zeigt die langfristige Stabilität des Unternehmens auf Basis einer umfassenden Bilanzanalyse der vergangenen fünf Jahre.

Fosun (Frankfurter Leben) und die Bermuda-Gesellschaft Athene (Delta Lloyd). Aber wie wollen die Newcomer ausgerechnet an Verträgen verdienen, die alle anderen mangels Profitabilität loswerden wollen?

Im feinen Frankfurter Westend sitzt Bernd Neumann, Vorstand der Frankfurter Leben, ausgerüstet mit Stift und Zettel. In einem hellen, stuccubesetzten Sitzungsraum versucht er, das Geschäftsmodell zu erklären: „Wir können uns ganz auf den Bestand konzentrieren“, sagt er, während normale Versicherer in erster Linie das Neugeschäft im Blick hätten.

Es gehe vor allem um hohe Kosteneinsparungen. An diesem Ergebnis seien die Versicherten mindestens zur Hälfte beteiligt: „Wir geben eine normale Gewinnbeteiligung – und liefern exzellenten Kundenservice.“

POLICEN-MONOPOLY

Die Frankfurter Leben hat vergangenes Jahr als erster Abwickler überhaupt 120 000 klassische Lebensversicherungen von der Basler gekauft.

85 Mitarbeiter sollen ebenfalls zur Frankfurter wechseln, die bisher bloß aus zwei Vorständen und einem Mitarbeiter besteht. Noch fehlt die Genehmigung der Bafin.

Die Aufseher in Bonn prüfen jede Übertragung schon von Gesetzes wegen – und müssen anstelle der Kunden zustimmen. Ein Vetorecht haben Versicherte nicht.

Wie empfindlich Kunden mitunter auf das Policen-Monopoly reagieren, hat Aufseher Grund aufmerksam registriert. Er weiß, dass deren Interessen bei Abwicklungen mitunter gar keine Rolle spielen.

Also lautet die etwas einfache Parole: Die Aufsicht soll es halt richten. Nach ihrer Maßgabe darf kein einziger Kunde nach dem Wechsel schlechtergestellt sein als vorher. Man sehe durchaus „spezifische Risiken“ bei den neuen Abwicklungsplattformen und begleite solche Verfahren „besonders kritisch“, beschwichtigt die Bafin denn auch auf Anfrage.

Der Aufwand, den die Behörde treibt, ist beträchtlich. „Das ist ein sehr mühsamer, präziser Prozess“, weiß Michael Dreibrodt, Vorstandschef des kleinen Versicherers Mylife. Er hat vor Kurzem 5 500 Riester-Verträge des Münchener Vereins übernommen. „Da tauschen sie nicht mal eben zwei Exceltabellen aus, das ist ein Riester-Fragenkatalog und höhere Mathematik.“

Die Prüfung durch die Behörde ist für Kunden die letzte Sicherheitslinie. Ist der Wechsel des Vertragspartners erst einmal per Verwaltungsakt genehmigt, bleibt Versicherten allenfalls der Klageweg. Aber wie will man beweisen, dass der alte Versicherer dauerhaft höhere Überschüsse überwiesen hätte als der neue? Der Versuch sei „fruchtlos“, glaubt Anwalt Leithoff.

Ohnehin muss sich auch nach der Genehmigung erst noch erwei-

sen, ob das Modell der Abwickler bei klassischen Policen dauerhaft trägt: die Reduktion der Stückkosten. Als kritischer Dreh- und Angelpunkt gilt Fachleuten die Zusammenführung Hunderter unterschiedlicher Tarife in einem einzigen IT-System, damit eine automatisierte Bearbeitung möglich ist. Viele in der Branche sind skeptisch, ob das technisch gelingt.

ZUM KAUFEN VERDAMMT

Der zweite ist das Wachstum. Die Spezialisten wollen – und müssen – wachsen. Je größer, desto besser. Den schrumpfenden Portfolios müssen immer wieder neue Verträge zugeführt werden, damit die Ausgaben pro Vertrag überschaubar bleiben.

„Zum Kaufen verdammt“ nennt das einer aus der Branche. Die Branche fremdelt bisher mit den Abwicklern, möchte sich diese aber gern als

Ausstiegsoption erhalten. Wie gut das Geschäftsmodell anläuft, hängt aber auch von der Bafin ab – und natürlich von den Kaufpreisen.

Noch tun sich viele altgediente Vorstände schwer mit der Vorstellung, beim Verkauf von klassischen Lebensversicherungen – einst das Kronjuwel ihres Geschäfts – eventuell Geld draufzulegen.

Abwicklungsspezialist Bernd Neumann nicht. Er rechnet nüchtern: „Für Verträge mit Vier-Prozent-Garantie zahlen wir tendenziell nichts, da könnte es eher um eine Mitgift gehen.“

Am Ende könnten ausgerechnet Protektor-Kunden zu den Ersten gehören, die zu einem der neuen Spezialisten wechseln.

Über die Gespräche möchte Vorstand Westphal nichts sagen, nur so viel: Auch seine Aktionäre wollen schließlich Geld sehen. ◇