

URTEIL GEGEN LEBENSVERSICHERER,,Das war nur der erste Schlag...“

von Sara Zinnecker und Jens Hagen

08.05.2014, 16:49 Uhr

Der Bundesgerichtshof erleichtert den Ausstieg bei Lebenspolicen. Für Rechtsprofessor Hans-Peter Schwintowski war das Urteil nur der Anfang. Er prophezeit den Branchen-GAU. Können bald 30 Millionen Kunden gratis kündigen?



Seit 1. Oktober 2013 emeritiert: Der Rechtsprofessor Hans-Peter Schwintowski gilt als einer der schärfsten Kritiker der Lebensversicherer in Deutschland.

Hans-Peter Schwintowski gilt als einer der kritischsten Versicherungsrechtler in Deutschland. Bis September 2013 war er Professor an der Humboldt-Universität Berlin mit Forschungsschwerpunkt im Bereich Privatversicherungs- und Kapitalmarktrecht. Schwintowski ist im wissenschaftlichen Beirat des Bundes der Versicherten. Zum Interview mit Handelsblatt Online erscheint er bester Laune. Die Untergangsszenarien der Lebensversicherer schildert der bärtige Berliner mit einem süffisanten Lächeln.

Herr Schwintowski, in einem spektakulären Urteil stärkt der BGH die Rechte von Lebensversicherungskunden. Droht nun ein Run aus der Lebensversicherung?

Schwintowski: Ja, das dürfte zu zahlreichen Widerrufen führen. Wer zwischen 1994 und 2007 eine Police abgeschlossen hat, ohne ausreichend über sein Widerrufsrecht belehrt worden zu sein, kann vom Vertrag zurücktreten. Noch sind aber nicht alle Fragen geklärt.

Was ist noch strittig?

Der BGH hat nicht klargestellt, wann Kunden „nicht ausreichend belehrt“ worden sind. Reicht es zum Beispiel, wenn ein Kunde einen Teil der Vertragsunterlagen nicht vor der Unterschrift erhalten hat? Oder bedarf es größerer Verfehlungen? Diese Fragen müssen weitere Urteile klären. Trotzdem könnte es zu einer ersten Rückabwicklungswelle kommen. Ich schätze dass mehr als eine Million Verträge von dem Urteil betroffen sein dürften.

Eine Million von 108 Millionen Verträgen, die im fraglichen Zeitraum geschlossen wurden – klingt erst mal nach wenig ...

Möglicherweise ist dieses Urteil nur der erste Schlag. Der zweite Schlag könnte die Versicherer deutlich härter treffen.

Was droht der Branche?

Der Europäische Gerichtshof könnte als nächstes das Policemodell als Ganzes kippen. Das europäische Recht hat immer vorgesehen, dass der Kunde vor Abschluss eines Versicherungsvertrags angemessen über die Vertragsbedingungen informiert sein muss. Genau dies wurde aber durch das bis 2008 gültige Policemodell unterlaufen.

Rechnen Sie mit einer solchen Entscheidung gegen die Versicherer?

Ja.

Was würde passieren, wenn der Europäische Gerichtshof das Policemodell als Ganzes kippt?

Dann wären sämtliche Verträge, die vor dem Jahre 2008 abgeschlossen wurden fehlerhaft – und sämtliche Verträge schwebend unwirksam. Die Widerrufsfrist hätte nie begonnen, Kunden könnten die Verträge rückabwickeln lassen. Dafür dürften keine Kosten anfallen, die Verzinsung muss angemessen sein.

„Das wäre der GAU für die Lebensversicherer“

Wie viele Verträge wären hier betroffen?

Ich würde schätzen, etwa 30 Millionen. Die Frage ist, ob auch noch Kunden widerrufen können, deren Verträge bereits ausgelaufen sind. So ein Szenario hat es noch nie gegeben. Das wäre der GAU für die Lebensversicherer.

Könnten die Versicherer die resultierenden Rückzahlungen überhaupt stemmen?

Nein. Dann drohen schwere Verwerfungen am Markt. Es würde sich um einen Notstandsfall handeln und die Finanzaufsicht Bafin müsste regulierend eingreifen. Um die Belange aller Beteiligten zu wahren, würde sie wohl über einen sogenannten Globalverwaltungsakt den Widerruf zunächst aussetzen oder die Rückzahlungen auf einen vertraglichen Betrag senken.

Die Kunden kämen nicht an ihr Geld?

Das könnte eine Konsequenz sein. Die Bafin muss die Insolvenz der Versicherer verhindern. Nicht nur die Versicherer wären betroffen. Auch die Stabilität des Bankensektors stünde auf dem Spiel. Versicherer sind mit die größten Gläubiger der Banken. Letztlich wäre auch die Finanzierung der Staaten betroffen.

Kunden hören solche Szenarien nicht besonders gerne ...

... und müssten trotzdem mitziehen. Denn am Ende ist auch den Kunden nicht daran gelegen, dass das System kollabiert – insbesondere wenn auch die Banken betroffen wären. Kunden würden es richtig finden, wenn die Bafin versuchen würde, die Auswirkungen ein Stück weit zu begrenzen.

Die Versicherten wollen raus aus der Lebensversicherung – auf der anderen Seite aber wollen einige Versicherer auch keine Neukunden mehr aufnehmen. Hat das Modell der Versicherer, die keine neuen Kunden annehmen und sich die Vertriebskosten sparen, Zukunft?

Am Ende wird ein Versicherer sein Produkt einstellen, wenn es nicht mehr profitabel zu betreiben ist – das ist in erster Linie eine kaufmännische Entscheidung. Es kann sich auszahlen, die Bestände an einen externen Dienstleister zu übertragen, der dann etwa die Kosten für die Betreuung des Bestandes minimiert. Die IT spielt eine große Rolle – da können Versicherer richtig Geld sparen. 50 Prozent dieses Kostenersparnis könnten an die Versicherten weitergegeben werden.

Das klingt für Versicherte doch ganz erfreulich ...

Es werden aber diejenigen benachteiligt, deren Verträge erst in einigen Jahren auslaufen. Wenn keine Neukunden nachkommen, muss die Versicherung ja gut laufende Papiere verkaufen, um bestehende Kunden auszuzahlen. Sie geht also aus den gut verzinsten Anlagen heraus, das Vermögen schrumpft. Was bleibt, kann die Versicherung dann nur noch kurzfristig – und im Zweifel zu schlechteren Konditionen – anlegen.

Wäre das denn rechtens?

Die Bafin müsste einmal überprüfen, ob die Run-Off-Praxis wie eine Bestandsübertragung zu werten ist – und wenn ja, ob sie dann mit deren Grundsätzen vereinbar ist. Bestände dürfen nur übertragen werden, wenn keiner der Beteiligten benachteiligt wird. Juristisch bewegen sich viele Versicherer auf dünnem Eis.

Dass die Lebensversicherer um ihr Geschäft bangen, zeigt sich auch an anderer Stelle. Gerade verhandelt die Koalition darüber, wie Kündiger an den Bewertungsreserven beteiligt werden sollen. Worum geht es da?

Künftig sollen Kunden, die ihre Police kündigen, Kursdifferenzen, die auf festverzinsliche Wertpapiere entfallen, nicht mehr zur Hälfte ausbezahlt bekommen. Die Anleihen werden nicht mehr zu den Bewertungsreserven gerechnet, sondern gelten fortan als künstliche Reserven.

Was steckt dahinter?

Die Versicherer argumentieren, dass sie nach der jetzigen Regelung die Wertpapiere zu guten Kursen verkaufen müssen, um ihre Kunden auszuzahlen. Dies jedoch benachteiligt spätere Generationen.

Sie sind anderer Meinung?

Das Argument, durch den Verkauf würden künftige Generationen benachteiligt, erschließt sich mir in diesem Fall nicht. Denn die Versicherer könnten ja nur die Papiere verkaufen, die wirklich fällig werden und die Hälfte der Gewinne zusammen etwa mit neuen Anlegergeldern – auch längerfristig – reinvestieren.

Kann das Versicherern helfen, die wegen des Zinstiefs in Bedrängnis sind?

Erstens haben die Lebensversicherungen doch bereits vorgesorgt. Um die niedrigen Zinsen auszugleichen, führen sie seit Jahren Geld in einen separaten Topf ab, sie bilden die sogenannten Zinszusatzreserven. Und zweitens belasten die Niedrigzinsen die Versicherer viel mehr, als sie es müssten.

Verstehen wir Sie richtig: Das eigentliche Problem der Versicherer sind gar nicht die niedrigen Zinsen?

Natürlich sind niedrige Zinsen ein riesiges Problem für die Branche. Es stellt sich aber die Frage, ob die Versicherer mit der nötigen Kreativität darauf reagieren. Bei der Anlage der Sparanteile könnten die meisten Versicherer besser sein.

Den Gesellschaften sind doch die Hände gebunden. Die Aufsicht schreibt vor, wie viel sie in riskantere Anlagen investieren dürfen ...

Die Versicherer nutzen ihren Spielraum noch längst nicht aus. Eine Aktienquote von 15 Prozent ist möglich, ebenso sind Investments in Immobilien, Infrastruktur oder Erneuerbare Energien möglich. Die Unternehmen hierzulande könnten sich an England orientieren, wo Versicherte etwa ihr Haus an die Gesellschaft übertragen und dafür eine monatliche Rente auf

Lebenszeit erhalten. Freilich gibt es hier auch Ausfälle; aber bei mittlerem bis langem Anlagehorizont wäre das kein Problem.

Die Versicherer müssen nicht nur strikte Vorgaben bei der Anlage einhalten, sondern auch Garantien bedienen und Vertragsstornierungen einplanen.

Jeder Zweite kündigt seine Lebensversicherung innerhalb der ersten fünf Jahre. Strukturell verzerren die Stornierer das ganze kalkulatorische Modell der Lebensversicherung. Wenn Versicherer damit rechnen müssen, Kunden bereits nach kurzer Zeit wieder auszuzahlen, können sie keinen langfristigen Anlagehorizont verfolgen – und das raubt Rendite. Ich plädiere schon seit langem für eine Gesetzesänderung. Die Politik reagiert aber nicht.

Was ist Ihr Vorschlag?

Ein Storno sollte verboten werden. Es sollte gleichfalls möglich sein, die Police, wie in England, auf einem Zweitmarkt zu verkaufen. Die Kunden kämen raus, die Policen liefen aber weiter bis zum Ende. Das würde die Renditen deutlich erhöhen und auch die Kündiger könnten profitieren.

Könnten die Versicherer selbst handeln, um die hohen Stornoquoten zu verhindern?

Natürlich. Paragraph 153 des Versicherungsvertragsgesetzes würde es den Versicherern ermöglichen, mit dem Kunden spezielle Vereinbarungen zu treffen. Denkbar wäre etwa eine regelmäßige Beteiligung der Kunden an den Überschüssen alle fünf Jahre. Die Stornoquote der langjährigen Sparer ist aber nicht das einzige Problem.

Was besorgt sie noch?

Ein riesiges Problem sind Einmalanleger, die große Summen in die Bestände geben und nach kurzer Zeit wieder kündigen. Sie nutzen im Zinstief die Reserven der Gesellschaften um ihre Rendite zu steigern. Das macht die Anlagepolitik der Versicherer noch schwerer.

Es handelt sich nur um einen kleinen Teil der Kunden, die so agieren. Wie kann man gegen solche „Lebenspolice-Spekulanten“ vorgehen?

Man sollte zumindest darüber nachdenken, die maximale Verzinsung für Einmalzahler zu reduzieren, auf maximal zwei bis 2,5 Prozent. Das würde ihnen den Anreiz nehmen. Alternativ könnte man über einen Abschlag nachdenken, den Einmalzahler bei der Kündigung ihres Vertrags zahlen müssen und der sich nach den geltenden Festgeldzinsen richtet. Wenn ein Festgeld etwa nur 1,5 Prozent abwirft, sollte der Stornoabschlag genau das abschöpfen.

„Das Provisionsmodell ist zu teuer“

Herr Schwintowski, Sie malen ein sehr schwarzes Bild. Ist das Modell der Lebensversicherung überlebensfähig?

Wenn es keine strukturellen Reformen gibt – und damit dürfte erstmal nicht zu rechnen sein – müsste sich die Branche für neue Ideen beim Vertrieb öffnen. Das Provisionsmodell, so wie es heute etabliert ist, ist zu teuer. Die Kosten müssen runter, sonst bleibt im Zinstief zu wenig Rendite. Das geht am einfachsten beim Vertrieb.

Die Versicherer haben in den vergangenen Jahren ihre Kosten deutlich gesenkt.

Aber noch nicht genug. Ich würde daher aktuell pauschal keinen Abschluss einer Bruttopolice empfehlen, bei der hohe Kosten für den Vertrieb anfallen. Dagegen halte ich Nettopolice immer noch für durchaus empfehlenswert.

Die staatlich geförderte Riester-Rente soll die Einkünfte im Alter aufbessern. Der Schnell-Check zeigt

Welche Vorteile haben Nettopolice?

Bei einer Nettopolice zahlt der Kunde dem Vertriebler ein Honorar. Der Kunde weiß dabei genau, wie hoch die Kosten für die Vermittlung sind und wie viel das reine Produkt kostet. Es gäbe mehr Produkttransparenz, die auch den Wettbewerb anregen würde. Am Ende entscheidet der Markt, wie viel ihm die gute Beratung wert ist.

Vermittler klagen, ihnen würde so die Geschäftsgrundlage entzogen.

Nettopolice lohnen sich in der Vermittlung schon jetzt bei Kollektivverträgen, etwa Betriebsrenten. Statt einer Einmalprovision sollte der Vermittler eine lebensbegleitende Vergütung erhalten. Je mehr unterschiedliche Versicherungen der Vermittler im Bestand hat, umso weniger hängt er von den hohen Provisionen im Lebensversicherungsgeschäft ab.

Bei den Versicherern stoßen derlei Ideen jedoch bislang auf wenig Gegenliebe ...

Ja – hauptsächlich, weil die allermeisten Gesellschaften mit gebundenen Vertretern arbeiten. Ein Problem sind auch die Kunden, die Finanzthemen nach wie vor fürchten. Es wird wohl noch dauern, bis der Wettbewerb anzieht.

Wagen Sie einen Blick in die Glaskugel: Wo steht die Lebensversicherung in fünf Jahren?

Es wird nochmal 15 bis 20 Prozent weniger Vermittler als heute geben, eine veränderte Provisionsstruktur mit kleinen, laufenden Einkünften. Die Macht des Marktes wird es richten. Außerdem erwarte ich mehr Plattformen im Internet, die kostengünstige Angebote machen, eine größere Auswahl an Versicherungsmaklern und mehr Nettopolice.

Herr Schwintowski, wir danken Ihnen für das Gespräch.