

## ALTERSVORSORGE

## Versichert und verkauft

VON HERBERT FROMME

Was Verbraucherschützer in Jahrzehnten nicht geschafft haben, erledigen die großen Versicherungskonzerne nun im Vorbeigehen: Sie zerstören den Ruf der Lebensversicherer als zuverlässiger Garant der langfristigen Altersvorsorge. Durch die Ankündigung, große Tochtergesellschaften mit zehn Millionen Verträgen an Finanzinvestoren verkaufen zu wollen, haben Ergo und Generali der Branche in Deutschland ein Desaster ungeahnten Ausmaßes beschert.

Die Konsequenz muss sein, dass sowohl die Branche als auch die künftige Regierung über die private Altersvorsorge neu nachdenken- und Politiker Alternativen wie die Deutschlandrente nicht von vornherein ausschließen.

Zu teuer, zu intransparent, zu wenig Ertrag, das war lange die Hauptkritik der Verbraucherschützer an der Lebensversicherung. Gewirkt hat sie kaum. Die Policen blieben ein beliebtes Sparinstrument

Doch jetzt stehen frühere Premiumanbieter zum Verkauf. Die Ergo, immerhin Tochter des renommierten Rückversicherers Munich Re, sucht Käufer für die Victoria Leben, die in den 50er-Jahren eine der vornehmsten deutschen Gesellschaften war, und für die Ergo Leben, einst als Hamburg-Mannheimer bekannt. Ebenfalls zum Verkauf steht die Generali Leben, die unter anderem aus der früheren Volksfürsorge hervorging.

**Die Konzerne haben ihren Kunden die Treue versprochen, nun drücken sie sich**

Chinesische Investoren, britische Großanleger und nordamerikanische Hedgefonds stehen als Käufer bereit. Gefehlt wird noch über den Preis. Das Prinzip ist klar: Die Versicherer wollen ihre Kunden nicht mehr, die ihnen in den vergangenen Jahrzehnten ihre private Altersversorgung anvertraut haben.

Aus Sicht der Unternehmen ist der Verkauf sinnvoll. Vor gut 20 Jahren haben sie hohe Zinsgarantien abgegeben, die heute schwer zu verdienen sind. Und sie müssen für die Töchter,

die ohnehin kein Neugeschäft mehr annehmen, hohe Summen an Eigenkapital vorhalten. Da vertreiben sie lieber neue Verträge auf Fondsbasis oder ohne Garantien. Sie binden deutlich weniger Kapital.

Nur der Marktführer Allianz hat keine Pläne, Altbestände zu verkaufen. Aber diese Ausnahme ändert nichts am Trend: Die Versicherungswirtschaft hat die Lust an ihrem alten Verkaufsschlager verloren.

Damit büßen die Gesellschaften enorm an Glaubwürdigkeit ein. Wer will ihnen noch abnehmen, sie seien lebenslang für ihre Kunden da, wenn sie alte Bestände an den Meistbietenden verkaufen? Und natürlich kann sich jeder Kunde ausrechnen, dass die Käufer nicht aus Freundlichkeit agieren, sondern Geld verdienen wollen. Alle Zusagen der Finanzaufsicht Bafin, sie werde die Interessen der Kunden wahren, können die Sorge vor künftig schlechter Behandlung nicht verdrängen.

Die Branche ist geübt darin, die Politik für ihre Probleme verantwortlich zu machen. Schließlich zwingt diese durch ihre Niedrigzinspolitik und die enge Regulierung die Konzerne zu solchen Schritten, heißt es. Doch das ist eine fadenscheinige Ausrede. Schließlich haben die Versicherer nicht zugesagt: "Wir versprechen lebenslange Treue, wenn uns die Politik und die Marktbedingungen denn lassen." Nein, sie haben lebenslange Treue ohne Wenn und Aber versprochen.

Für die private Altersvorsorge der Zukunft müssen Regierung und Versicherer ernst zu nehmende Alternativen prüfen. Dazu gehört der weitere Ausbau der betrieblichen Altersversorgung. Außerdem wird die Deutschlandrente eine Rolle spielen, wenn CDU/CSU, Grüne und FDP die neue Bundesregierung bilden. Schließlich wurde sie von drei Ministern in der hessischen schwarz-grünen Koalition entwickelt. Die Beiträge für die Deutschlandrente werden vom Staat eingezogen, der sie von privaten Fondsmanagern verwalten lässt und selbst kein Gewinninteresse verfolgt. Die Kosten wären sehr niedrig. In Schweden funktioniert das gut.

Bislang hat die private Versicherungswirtschaft kaum echte Gegenargumente. Im kleinen

Kreis geben Manager sogar zu, dass die Idee gut ist. Ihr öffentlicher Kampfruf: Man könne dem Staat nicht trauen, wenn er Geld brauche, werde er den Fonds plündern. Das ist möglich - aber die Versicherer selbst legen ein fragwürdiges Verhalten an den Tag, weil sie in schwierigen Zeiten ihre Bestände einfach loswerden wollen.

Auch die Branche selbst braucht dringend ganz neue Ideen. Nur so kann sie bei der privaten Altersvorsorge weiter eine Rolle spielen. Dazu gehören transparente

Angebote, die den Kunden ernst nehmen.

So sollten Versicherte ihren Vermögensstand täglich abrufen können und mit geringen Kosten belastet werden. Nur wenn das gelingt, hat die Lebensversicherung eine Zukunft bei der Altersvorsorge.