

Wachsweiße Garantien

Lebens- und Rentenversicherung. Planungssicherheit ist wichtig für die Altersvorsorge. Doch die Versicherer schmelzen Garantien weiter ab.

Bis Ende 2017 war alles in Ordnung mit der privaten Rentenversicherung von Michael Fuchs aus Passau. Für seinen im Jahr 2009 abgeschlossenen Vertrag bei der Debeka hat er eine Dynamik vereinbart: Alle zwei Jahre erhöht sich sein Beitrag, sodass er später eine höhere Rente bekommt. Wichtig für ihn: Der regelmäßige Erhöhungsbeitrag wurde mit dem bei Vertragsschluss geltenden Garantiezins von 2,25 Prozent verzinst.

Doch das änderte sein Versicherer im Dezember 2017. Für die Erhöhungsbeiträge sollte plötzlich nur noch eine Garantieverzinsung von 0,9 Prozent gelten. Das entspricht der niedrigen Verzinsung, die Neukunden von 2017 an garantiert wird.

Der Versuch, die Garantieleistungen zu beschneiden, passt zum Ergebnis der Debeka in unserer aktuellen Analyse zu den Garan-

tieverpflichtungen der Versicherer. Wir haben bei 79 Lebensversicherungsunternehmen geprüft, ob sie mit ihren Kapitalerträgen die Verzinsung finanzieren können, die sie ihren Kunden garantiert haben. Die Debeka ist eine von 13 Gesellschaften, die dies in drei aufeinanderfolgenden Jahren nicht geschafft hat (siehe Tabelle S. 41).

Erst nach Klage lenkt Debeka ein

Debeka-Kunde Fuchs widersprach der verringerten Verzinsung und verlangte, dass alles beim Alten bleibt. Doch die Debeka wiegelte ab: Sie habe ihren langjährigen Kunden lediglich freiwillig bisher „besser gestellt, als es Ihnen aufgrund der vertraglichen Regelungen zugestanden hätte“.

Erst nach einer Klage lenkte der Versicherer ein: Der geänderte Zins von 0,9 Prozent für

die Erhöhungsbeiträge sei „eine bedauerliche Fehlinformation unsererseits“, schrieb die Debeka an Fuchs' Rechtsanwältin Corinna Weiß, um ihren Mandanten zur Rücknahme der Klage zu bewegen. Dies tat der 52-jährige Ergotherapeut. Und die Erhöhungsbeiträge für seine klassische Rentenversicherung werden nun, nach Abzug der Kosten, weiterhin mit 2,25 Prozent verzinst. Klassisch heißt, dass der Versicherer die Beiträge der Kunden überwiegend festverzinslich anlegt und keine Fonds oder Indexbeteiligungen für sie kauft.

Der Garantiezins ist wichtig für die Kunden mit einer klassischen Police, weil die Versicherer mit ihren Kapitalanlagen angesichts niedriger Zinsen kaum noch Zinsüberschüsse für ihre Kunden erwirtschaften. An den Garantieverpflichtungen ist jedoch nicht zu rütteln.

Aber wie unser Beispiel zeigt, suchen Versicherer Stellschrauben, um selbst in bestehenden Verträgen an der Garantie zu drehen. Bisher liegen uns nur Beispiele der Debeka vor, doch sie zählt zu den Großen am Markt.

Auch Kunden mit einer Riester-Police sind betroffen. Bei Riester-Verträgen sind Beitrags erhöhungen in laufenden Verträgen unvermeidbar, um die volle staatliche Förderung zu erhalten. Für diese Förderung muss der Vorsorgesparer inklusive Zulagen 4 Prozent seines Einkommens jährlich sparen. Verdient der Kunde also mehr, muss er auch mehr einzahlen, damit er die volle staatliche Förderung bekommt.

Weniger auch für Riester-Kunden

Die Debeka kürzte auch bei langjährigen Riester-Kunden die Garantieverzinsung für Erhöhungsbeiträge von 2,25 Prozent auf 0,9 Prozent. Dabei geben ihre Versicherungsbedingungen dies nicht her, urteilte das Amtsgericht Bamberg 2018 (Az. 0103 C 1015/17, rechtskräftig).

Der Vertrag „ermöglicht es dem Beklagten nicht, den garantierten Rechnungszins von

Unser Rat

Vorsorgeplanung. Nur die garantierte Leistung Ihrer Lebens- oder Rentenversicherung ist sicher. Planen Sie nur damit. Die bei Vertragsbeginn in Aussicht gestellte Überschussbeteiligung ist ungewiss. Sie hängt davon ab, wie gut der Versicherer kalkuliert und wie gut sein Anlageerfolg für Sie ist.

Vertrag mit Dynamik. Prüfen Sie, ob für Beitragserhöhungen der bei Vertragsschluss vereinbarte oder der aktuelle Garantiezins gilt. Eine Erhöhung lohnt sich wegen der davon abgehenden Kosten nicht, wenn der Erhöhungsbetrag nur mit dem aktuellen Garantiezins von 0,9 Prozent ver-

zinst wird. Je höher die Kosten, umso länger dauert es, bis das Guthaben wenigstens wieder den gezahlten Beiträgen entspricht. Daher sollten Sie auch bei höherem Garantiezins spätestens in den letzten zehn Jahren der Sparzeit der Dynamik widersprechen.

Alternativen. Sie können flexibler mit einem Sparplan Vermögen aufbauen (test.de/pantoffel-sparplan) und später gegebenenfalls eine Sofortrente abschließen (test.de/sofortrente). Für Selbstständige können freiwillige Beiträge in die gesetzliche Rentenversicherung interessant sein (test.de/gesetzliche-rente).



Erfolgreich gegen die Debeka: Michael Fuchs wehrte sich gegen die Absenkung der Garantieverzinsung für zusätzliche Beiträge in seine private Rentenversicherung.

2,25 Prozent zu reduzieren“, heißt es im Urteil. „Im Übrigen kann sich der Kläger auch auf Vertrauensschutz berufen, da über einen Zeitraum von über neun Jahren hinweg ohne Einschränkung für sämtliche Beitragserhöhungen der garantierte Rechnungszins von 2,25 Prozent gewährt wurde.“

Die Debeka spricht von einer „Einzelfallentscheidung“. Das Landgericht Köln habe anders entschieden (Az. 26 O 424/16). Hier ging es jedoch um einen Rürup-Vertrag.

Rechtsanwalt Udo Ostermann, der das Bamberger Urteil für seinen Mandanten erstritten hat, sieht für Riester-Kunden und solche mit einer privaten Rentenversicherung gute Chancen, den ursprünglichen Garantiezins auch für Erhöhungsbeiträge durchzusetzen. Aus den Vertragsbedingungen sei „nicht erkennbar“, dass sie „eine Absenkung des bei Vertragsschluss garantierten Rech-

„Weil kein Verlass mehr ist auf die Garantie, ist mein Vertrauen zerstört.“

Kunde Michael Fuchs

nungszinses ermöglichen sollen“, sagt Ostermann. Wenn sich die Kunden nicht gegen die niedrige Verzinsung ihrer Erhöhungsbeiträge wehren, bekommen sie später eine geringere Rente. Zehntausende Kunden der Debeka sind davon betroffen.

Weniger garantiert bei Neuverträgen

Für neue Verträge, die von 2021 an geschlossen werden, soll der Garantiezins sinken – von derzeit 0,9 Prozent auf 0,5 Prozent. Dies hat der Zusammenschluss der Mathematiker in den Versicherungsunternehmen, die Deutsche Aktuarvereinigung, vorgeschlagen. Die Entscheidung trifft das Bundesfinanzministerium.

Weil ihnen die Garantien zu teuer und zu einem Risiko für sie geworden sind, sind viele Versicherer ganz aus dem Geschäft der klassischen Lebens- und Rentenversicherung mit ihrer garantierten Mindestverzinsung ausgestiegen. Es gibt immer weniger klassische Angebote, wie unser jüngster Test der privaten Rentenversicherungen gezeigt hat (test.de/private-rentenversicherung).

Auch von der alten klassischen Riester-Rente mit maximalem Garantiezins haben

sich viele Anbieter verabschiedet. Wir haben die Versicherer danach gefragt; nur sechs machen noch ein Angebot. Der einstige Verkaufsschlager klassische Riester-Rentenversicherung ist zum Auslaufmodell geworden.

Um es zu retten, hat der Versichererverband GDV vorgeschlagen, die sogenannte Riester-Garantie zu senken. Bisher müssen die Versicherer die gesamten eingezahlten Beiträge plus die Zulagen am Ende der Sparphase für die Rente zur Verfügung halten. Der GDV will nun, dass diese gesetzliche Garantie für Neuverträge auf 80 Prozent der Beiträge und Zulagen gesenkt wird.

Der „vollständige Erhalt der Beiträge und Zulagen zum Rentenbeginn erschwert im andauernden Niedrigzinsumfeld eine chancenreiche Kapitalanlage“, so eine GDV-Sprecherin. Eine abgesenkte Garantie „ermöglicht einen guten Ausgleich von Chancen und Risiken für die Kunden“.

Was wird aus der Riester-Garantie?

Auch bei Riester machen die Versicherer inzwischen das, was sie bei der klassischen Rentenversicherung längst tun: Sie verkaufen Policen, die weniger Garantiezinsen als früher üblich bieten, dafür aber höhere Chancen auf Überschüsse. „Neue Klassik“ nennen sie diese Verträge. Sie müssen bisher aber auch bei diesen Riester-Verträgen zumindest noch alle gezahlten Beiträge plus Zulagen sichern.

Verträge mit abgesenkten Garantien eignen sich nicht als sichere und planbare Altersvorsorge. Höhere Überschüsse – als Ausgleich für weniger Garantien in Aussicht gestellt – sind ungewiss.

In unserem oben erwähnten Test der privaten Rentenversicherungen haben wir für solche „neuen“ Tarife beim Anlageerfolg einmal die Note Sehr gut vergeben, befriedigend und ausreichend sind je ein Tarif. Die anderen sind nur mangelhaft.

Das macht Kunden wenig Hoffnung auf gewaltige Überschussbeteiligungen. Umso wichtiger ist also die garantierte Rente.

Beteiligung an Reserven ungewiss

Doch die Garantien geraten immer weiter unter Druck. Versicherer tun sich schwer, die Garantieverpflichtungen für die Kunden zu erfüllen. Denn in ihren Beständen gibt es noch Millionen Verträge mit Garantiezinsen von 2,25 Prozent, 2,75 Prozent oder mehr.

Um diese Verpflichtung zu stemmen, müssen sie als Absicherung eine Zinszusatzreserve aufbauen. Das kostet Milliarden und schmälert bisher die laufende Überschussbeteiligung. Ungewiss ist, ob die Kunden später etwas von diesen Reserven bekommen – über ihre Garantieleistung hinaus.

Angesichts niedriger Zinsen kann eine Reihe von Unternehmen mit den Kapitalerträgen die Garantieverpflichtungen für die

Kunden nicht mehr erfüllen. 31 der 79 von uns analysierten Unternehmen schafften dies in mindestens zwei der drei Jahre von 2016 bis 2018 nicht (siehe Tabelle S. 41). Darunter sind acht Unternehmen, die keine Neukunden mehr nehmen, sogenannte Run-off-Gesellschaften. Die Kennzahlen für 2019 haben die Versicherer noch nicht vorgelegt.

Allein im Jahr 2018 lag der Fehlbetrag je nach Versicherer zwischen 300 000 Euro (Ergo Vorsorge) und knapp 226 Millionen Euro (Debeka). Um die Garantien zu erfüllen, mussten die Unternehmen aus anderen Quellen Geld zuschießen. Dies können Reserven sein oder Überschüsse aus Risikoergebnis und Kostenergebnis (siehe Glossar). Muss ein Versicherer aus diesen beiden Quellen zuschießen, um seine Garantieverpflichtung zu erfüllen, schmälert das die Überschussbeteiligung der Kunden erheblich.

Weil die Versicherer sich seit 2018 mehr Zeit lassen dürfen mit dem Aufbau der Zinszusatzreserve, haben sie etwas Luft bekommen, um ihre Garantieverpflichtungen aus den Kapitalerträgen zu erfüllen. Ob sich dies künftig auf die Überschussbeteiligung der Kunden auswirkt? Wir werden sehen. ■

Haben Sie eigene Erfahrungen oder Hinweise zum Thema? Mailen Sie uns bitte: auszahlung-lv@stiftung-warentest.de

Glossar

Dynamik

Bei Verträgen mit Dynamik erhöht sich der Beitrag regelmäßig automatisch, beispielsweise jedes Jahr. Diese zusätzlichen Einzahlungen sollen den Versicherungsschutz und die Auszahlung erhöhen. Allerdings fallen auch zusätzliche Kosten an, sodass nicht der volle Erhöhungsbetrag in den Vertrag fließt. Je nach Police ist für die Erhöhung der seit Vertragsschluss geltende Garantiezins maßgebend oder der aktuelle Garantiezins zum Zeitpunkt der Beitragserhöhung.

Garantieverpflichtungen

Vom Beitrag des Kunden zieht der Versicherer Abschluss-, Verwaltungs- und Risikokosten ab. Übrig bleibt der Sparanteil. Nur auf diesen Anteil erhält der

Kunde den garantierten Zins, derzeit 0,9 Prozent für Neuverträge. Diese Leistung ist dem Kunden also garantiert. Erwirtschaften die Kapitalmanager eines Versicherers höhere Erträge, entstehen Zinsüberschüsse. Davon müssen Versicherer ihren Kunden mindestens 90 Prozent weiterreichen.

Kostenüberschuss

Sind die Verwaltungskosten des Versicherers durch ein effektives Kostenmanagement niedriger als kalkuliert, entsteht ein Kostenüberschuss. Der Kunde bekommt davon mindestens 50 Prozent.

Risikoüberschuss

Versicherer beziehen das „Sterblichkeitsrisiko“ der Kunden in ihre Kalkula-

tion ein. Bei privaten Rentenversicherungen entsteht ein Risikoüberschuss, wenn die Kunden früher sterben als gerechnet. Den Kunden stehen mindestens 90 Prozent des Risikoüberschusses zu.

Zinszusatzreserve

Einen Teil ihrer Kapitalerträge müssen die Versicherer seit 2011 zunächst in eine Zinszusatzreserve stecken. Dieser Puffer soll ihnen helfen, ihre Garantieverpflichtungen zu erfüllen. Bis Ende 2018 legten die Lebensversicherer insgesamt rund 65 Milliarden Euro dafür zurück. Welche Kunden davon später wie profitieren, ist noch ungewiss. Seit 2018 müssen die Unternehmen diese Reserve nicht mehr so schnell auffüllen, wie ursprünglich vorgesehen.

13 Lebensversicherer konnten in keinem der drei Jahre 2016, 2017 und 2018 ihre Garantieverpflichtungen mit ihren Kapitalerträgen finanzieren.

Erträge der Versicherer reichten nicht für die garantierte Leistung

Diese 31 Versicherer konnten höchstens in einem der Jahre 2016, 2017 und 2018 mit ihren Kapitalerträgen die garantierte Verzinsung erwirtschaften. Um die Garantien zu erfüllen,

mussten sie Geld aus Reserven oder aus Risikoüberschüssen und übrigen Überschüssen zuschießen. Das schmälert die Überschussbeteiligung der Kunden.

Versicherungsunternehmen	Geschäftsjahr 2018					Garantieverpflichtung durch Kapitalerträge gedeckt		
	Kapitalerträge (Mio. Euro)	Garantieverpflichtungen aufgrund von Rechnungszins (Mio. Euro)	Differenz Kapitalerträge und Garantieverpflichtungen (Mio. Euro)	Risikoergebnis (Mio. Euro)	Übriges Ergebnis (inklusive Kostenergebnis) ¹⁾ (Mio. Euro)	2016	2017	2018
Athora ²⁾	197,2	143,1	54,1	20,2	0,4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Barmenia	77,8	79,9	-2,2	22,4	3,7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Concordia	68,8	73,1	-4,3	12,7	4,8	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Condor	98,4	79,2	19,2	26,1	- ¹⁾	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Debeka	1529,4	1755,2	-225,8	265,8	152,1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entis ²⁾	97,6	43,7	53,8	20,8	5,1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Ergo Vorsorge	4,8	5,1	-0,3	11,1	1,2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Frankfurt Münchener Leben ²⁾	39,2	53,8	-14,6	6,6	10,6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Frankfurter Leben ²⁾	52,1	45,5	6,6	4,6	0,9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Hannoversche	362,4	357,7	4,7	237,1	62,2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
HDI	667,9	704,7	-36,8	241,1	- ¹⁾	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Heidelberger Leben ²⁾	9,9	22,7	-12,8	23,2	154,7	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Huk Coburg	217,6	300,2	-82,6	108,2	15,9	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Itzehoer	17,6	18,7	-1,1	2,8	2,7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LLH	3,5	4,0	-0,5	0,3	- ¹⁾	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LVM	239,9	270,3	-30,3	72,5	17,3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mecklenburgische	35,5	41,5	-6,0	9,5	1,9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Neue Leben	341,2	304,9	36,3	21,8	8,6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Nürnberger	575,8	420,3	155,5	224,7	39,7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
ÖSA	36,6	38,3	-1,7	9,0	- ¹⁾	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Plus	10,4	11,0	-0,6	3,8	0,2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Provinzial Nord West	571,3	601,2	-29,9	98,9	15,3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Provinzial Rheinland	416,7	400,5	16,2	73,1	22,3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Proxalto ²⁾	1510,4	1305,2	205,2	266,6	39,1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Rheinland	22,3	22,7	-0,4	2,1	0,6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SDK	22,7	19,5	3,2	4,2	1,0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Skandia ²⁾	2,5	5,9	-3,3	5,1	21,4	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SV Sparkassenversicherung	538,1	580,4	-42,3	99,0	4,5	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Universa	34,9	35,8	-0,9	14,4	- ¹⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Victoria ²⁾	553,5	546,7	6,8	38,8	0,2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
WGV	16,7	19,4	-2,7	11,8	1,1	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

■ = Ja.
□ = Nein.

Die Euro-Beträge sind kaufmännisch gerundet und beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2018.

1) Negative Zahlen im übrigen Ergebnis (wovon das Kostenergebnis der größte Teil ist) werden von den Versicherern nicht ausgewiesen, sondern nur mit „-“ angegeben.
2) Run-off-Gesellschaften.

Quelle: Angaben der Versicherer zur Beteiligung der Versicherten an den Erträgen gemäß Mindestzuführungsverordnung