

06.10.2006 Abwerben kommt immer mehr in Mode  
portfolio-international.de  
06.10.2006

Abwerben kommt immer mehr in Mode

Bald ist es wieder so weit. Die Autoversicherer werden sich wieder die Kunden streitig machen. Letzter Termin, die Kfz-Police zu kündigen, ist im Allgemeinen der 30. November zum Jahresende. Abwerben dürfte bald zum guten Ton gehören: Die neuen Wettbewerbsrichtlinien der deutschen Versicherungswirtschaft, die die Vorschriften von 1977 ersetzen, stören dabei gewiss nicht. Sie machen Umdeckung und Abwerbung leichter.

Die im Bundesanzeiger Ende März veröffentlichten Wettbewerbsrichtlinien sind zwar als branchenspezifische Konkretisierung des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb gedacht. Justiziabel sind sie aber nicht, wie es in einer recht kritischen Würdigung der alten und neuen Richtlinien in der Versicherungsvermittlung 07/2008 2006, dem Mitgliedermagazin des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute, heißt. Auch sollen die Richtlinien weder Versicherer noch Vermittler in ihrer Marktstätigkeit beeinträchtigen. Darauf wird in den neuen Richtlinien noch stärker Rücksicht genommen als in den alten.

Bald ist es wieder so weit. Die Autoversicherer werden sich wieder die Kunden streitig machen. Letzter Termin, die Kfz-Police zu kündigen, ist im Allgemeinen der 30. November zum Jahresende. Abwerben dürfte bald zum guten Ton gehören: Die neuen Wettbewerbsrichtlinien der deutschen Versicherungswirtschaft, die die Vorschriften von 1977 ersetzen, stören dabei gewiss nicht. Sie machen Umdeckung und Abwerbung leichter.

Die im Bundesanzeiger Ende März veröffentlichten Wettbewerbsrichtlinien sind zwar als branchenspezifische Konkretisierung des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb gedacht. Justiziabel sind sie aber nicht, wie es in einer recht kritischen Würdigung der alten und neuen Richtlinien in der Versicherungsvermittlung 07/2008 2006, dem Mitgliedermagazin des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute, heißt. Auch sollen die Richtlinien weder Versicherer noch Vermittler in ihrer Marktstätigkeit beeinträchtigen. Darauf wird in den neuen Richtlinien noch stärker Rücksicht genommen als in den alten. So sind Ausspannung und Umdeckung von Policen von einem Versicherer zum anderen nur noch untersagt, wenn dies mit unlauteren Methoden geschieht. Und selbst das gilt nur für Lebens- und Krankenversicherungen. Für die Schaden- und Unfallsparthen wird die Abwerbung schon gar nicht mehr erwähnt. Damit hat die Realität auch die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft erreicht. Denn grundsätzlich haben auch Richter nichts gegen Umdeckungen einzuwenden, sofern es sich nicht um ein planmäßiges Massengeschäft handelt. Außerdem kann künftig auch mit dem Namen von bekannten Persönlichkeiten geworben werden. Nur Politiker dürfen es nicht sein.

Aber schon bisher kann sich kaum jemand in der Branche von diesen moralischen Appellen zum lautereren Wettbewerb beeinträchtigt gefühlt haben. Denn in nur fünf Jahren - zwischen 2001 und 2005 - haben die deutschen Lebensversicherer 46,4 Millionen neue Policen unter Dach und Fach gebracht. Der Vertragsbestand allerdings wuchs in derselben Zeit nur um rund 6,5 Millionen auf 94,1 Millionen zum Jahresende 2005. Das heißt, dass 40 Millionen Lebensversicherungen in fünf Jahren verschwunden sind.

Die Branche hält dem gerne die ablaufenden Versicherungen entgegen. Doch Verbraucherschützer und Gebrauchtpolicehändler setzen mit ebenfalls bekannten Argumenten dagegen: Jede zweite Police werde vor dem regulären Ablauf gekündigt. Stückzahlen zum vorzeitigen Abgang findet man in den Veröffentlichungen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) aber nicht. Nur die Summen, die jährlich für vorzeitige Leistungen aufgewendet werden müssen, werden publiziert. Rund zwölf Milliarden Euro sind es Jahr für Jahr.

Riester-Verträge bringen Licht ins Storno-Dunkel

## 06.10.2006 Abwerben kommt immer mehr in Mode

Bei Riester-Renten kann sich die Branche aber nicht hinter hohen Abläufen regulärer Art verstecken. Hier gibt es diese noch nicht. Denn die mit Zulagen geförderten Altersvorsorgeverträge sind erst seit 2001 auf dem Markt. Seither hat die Branche zwar 4,9 Millionen solcher Renten vereinbart. Der Bestand an Riester-Renten erreichte zum 31. Dezember 2005 jedoch nur 4,4 Millionen Policen. Mit anderen Worten: Eine halbe Million Verträge sind in diesen wenigen Jahren wieder gekündigt worden.

Über die Gründe kann nur spekuliert werden. Offizielle Angaben gibt es nicht. Deutschlands Marktführer unter den Gebrauchtpolicen-Aufkäufern, die Cash Life AG, wollte genauer wissen, warum Lebensversicherungen im Dutzend billiger gekündigt werden. Das Institut für Demoskopie Allensbach (IfD) erhielt einen entsprechenden Auftrag zur Volksbefragung. Das Ergebnis bestätigt auf den ersten Blick die Sicht der Versicherer. Abwerbung und Umdeckung von laufenden Lebensversicherungsverträgen sind bei der IfD-Umfrage kein Thema. Vielmehr werden Lebensversicherungen vor allem aus wirtschaftlichen Gründen, also wegen Geldmangels, gekündigt. Als wesentlicher Grund für die Stornierung der Policen wird jedenfalls die Tilgung von Schulden angegeben. Genau 36 Prozent der Befragten äußerten sich so. Für weitere 18 Prozent war Arbeitslosigkeit der Anlass, die Police zu kündigen.

Allerdings wollten jeweils 14 Prozent ihr Geld besser anlegen oder sahen sich einer neuen privaten Situation gegenüber. Die Antwort, die Ersparnisse besser anzulegen, spricht indes für die Abwerbung und den Neuabschluss bei einem Konkurrenzunternehmen. Der Frankfurter Schnellbrief der Deutschen Vermögensberatung (DVAG) vom 4. Mai des Jahres liest sich sogar wie eine Aufforderung zur Umdeckung von Versicherungsverträgen. Doch die Aachen-Münchener Lebensversicherung, die das meiste Lebensneugeschäft von der DVAG bezieht, wiegelt ab. Grundsätzlich sind von unserem Produktpartner und von uns so genannte Umdeckungen von Versicherungsverträgen unerwünscht. Deshalb gebe es die so genannte Neusto-Regelung, auf die sich der Schnellbrief bezieht. Diese schließe Provisionen für Neugeschäft aus, das in zeitlichem Zusammenhang mit einem Abgang bei demselben Kunden stehe, so die DVAG.

Das Wildern im eigenen Bestand will die Aachen-Münchener also mit ihrer Neusto-Regelung verhindern. Das gilt für Umdeckungen klassischer Lebensversicherungen im Bestand der Aachen-Münchener oder für Vertriebswege übergreifende Veränderungen. DVAG-Vermittler sollen keine vom Außendienst der Aachen-Münchener akquirierten Verträge stornieren lassen und durch eigene Abschlüsse ersetzen. Doch gilt die Neusto-Regel seit dem 1. Mai 2006 nicht generell. Sie wird dem Frankfurter Schnellbrief der DVAG zufolge dann nicht angewendet, wenn der Kunde aus der dritten Schicht des Alterseinkünftegesetzes in die staatlich geförderte erste oder zweite Schicht wechselt. Denn die Veränderung der persönlichen Lebens- und Berufssituationen kann auch eine Veränderung der Vertragsverhältnisse erfordern, so der DVAG-Schnellbrief. Zur dritten Schicht gehören alle klassischen Lebensversicherungen, zur ersten die Rürup-Renten. Die zweite Schicht besteht aus Riester-Verträgen und der betrieblichen Altersversorgung.

Für den Kunden ist die Kündigung einer Lebensversicherung gleichwohl zumeist ein Verlustgeschäft. Denn der Rückkaufswert, den die Lebensversicherer dabei auf den Tisch legen, ist gerade in den ersten Vertragsjahren sehr bescheiden, vielfach auch gleich null, da zunächst einmal die Abschlusskosten getilgt werden müssen. Der Gebrauchtpolicenhandel bezahlt zwar mehr, aber auch nur dann, wenn schon ein ordentlicher Rückkaufswert vorhanden ist. Das Mehr lässt sich vor allem mit der gesparten Stornogebühr finanzieren, die bei einem Versicherungsnehmerwechsel - anders als bei einer Kündigung - nicht anfällt. Die-se Gebühr beträgt in aller Regel zehn Prozent des Deckungskapitals und bringt den Lebensversicherern ordentlich Geld in die Kassen.

Auch beim Gebrauchtpolicenhandel spielt Abwerbung eine nicht zu unterschätzende Rolle. Der Allianz Leben war das Werben von Cash Life um die eigene

06.10.2006 Abwerben kommt immer mehr in Mode

Ausschließlichkeitsorganisation jedenfalls ein Dorn im Auge. Cash Life hatte offenbar 3.000 bayerische Agenten der Allianz angeschrieben und ihnen die Vorzüge der Weitervermittlung von stornogefährdeten Policen nahe gelegt. Doch die Allianz Leben untersagte Cash Life das Liebeswerben und der eigenen Ausschließlichkeit die Zusammenarbeit mit dem Gebrauchtpolicen-Aufkäufer. Für Einfirmenvertreter ist der Weiterverkauf von Policen gegen Provision an einen Gebrauchtpolicenhändler eine Art Nebentätigkeit, die der Erlaubnis des Arbeitgebers bedarf.

Wie oft lassen sich Provisionen generieren?

Eine Zusammenarbeit ihrer Vermittler mit Cash Life lehnt die Allianz nicht zuletzt deshalb ab, weil dann Provisionen für den Abschluss der Police und für deren Stornierung gezahlt werden.

Was die Allianz nicht erwähnt, ist die latente Gefahr, die hinter einer solchen Doppelverprovisionierung lauert. Jedenfalls ist nicht grundsätzlich auszuschließen, dass bei einer solchen Konstruktion Lebensversicherungen schon mit dem Ziel vermittelt werden, sie nach Ablauf der Stornohaftung und einer gewissen Schamfrist aufs Neue zu verkaufen. Stefan Kleine-Deppenbrock, Vorstandschef von Cash Life, sieht darin aber keine Gefahr. Die Beratungsvergütung, die Cash Life zahle, könne kein Grund dafür sein, die Verbraucher ins Storno laufen zu lassen. Sollte allerdings mit der Weiterveräußerung einer Police die Aussicht auf Vermittlung einer weiteren Versicherung und somit eine Dreifachprovisionierung verbunden sein, dürfte die Versuchung durchaus gegeben sein.

Michael J. Glück

© 2012 portfolio international. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit Genehmigung von portfolio international  
Kontakt: portfolio international, Telefon +49 (0)69 8570 8111, E-Mail: kontakt@portfolio-verlag.com