

Aus DIE ZEIT vom 19.04.2001:

Spektakuläre Versicherungspleiten in Japan:

Wie sicher sind unsere Versicherer ?

Assekuranz in Deutschland ist gegen einen Sicherungsfonds

Von Hermannus Pfeiffer

Die über hundert Jahre alte japanische Lebensversicherung Tokyo Mutual Life Insurance machte im März Pleite. Dies war bereits der siebte Zusammenbruch einer japanischen Assekuranz, erst im Herbst hatten Kyoei Life und Chiyoda Mutual schlapp gemacht. „Das ist ungefähr so, als wären der Gerling-Konzern und die Nürnberger Leben pleite“, meint ein Brancheninfodienst. Kann ein solcher Crash tatsächlich auch Unternehmen auf dem deutschen Markt treffen?

Nein, In Deutschland sind Pleiten „unwahrscheinlich“, meint jedenfalls der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) optimistisch. Strenge Gesetze, die beispielsweise erhebliche Rücklagen als Sicherheitsreserve vorschreiben, eine solide Aufsicht und hohe Kapitalreserven würden hierzulande Konkurse verhindern. Dagegen wird die japanische Assekuranzaufsicht von Managern unter der Hand schon mal als „lax“ beschimpft. Diese Kritik mag stimmen, aber die Branche macht es sich - und ihren Kunden - mit diesem Optimismus zu leicht.

Seit Ende der neunziger Jahre werden hierzulande warnende Stimmen laut, die an Sicherheit oder Bonität mancher der über tausend in- und ausländischen Versicherungsunternehmen zweifeln, die sich auf dem deutschen Markt tummeln. Schon im Juni 1999 hatte das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BAV) vor „einer Erhöhung der Ruinwahrscheinlichkeit“ gewarnt. Es folgte die Stiftung Warentest, und jetzt schlägt der Bund der Versicherten Alarm. „Ja, eine Pleite kann auch in Deutschland passieren“, befürchtet Sprecher Thorsten Rudnik.

Schlechte Zahlen

Die Skepsis ist begründet. Europäischer Binnenmarkt und eine rigide Liberalisierung haben seit 1994 die Aufsichtsbehörden in der Union geschwächt. Die Tarif-Kontrolle erfolgt seitdem erst im Nachhinein. So können heute innovative Produkte fast beliebig kreiert werden, aber es wächst zugleich die Gefahren falscher Kalkulationen oder zu riskanter Kapitalanlagen. Die verschärfte Konkurrenz hat obendrein einen heftigen Preiskampf ausgelöst, der manchmal ruinöse Züge annimmt: Viele Unternehmen haben im reinen Versicherungsgeschäft, vor allem beim Autoschutz, jahrelang deftige Verluste eingefahren, und selbst Branchenprimus Allianz klagt über ein schlechtes Verhältnis von Kosten und Ertrag. Auf 100 Mark, welche an Beiträgen für Sach- oder Unfallversicherung hereinkommen, entfallen 105 Mark für Schäden und Verwaltungskosten. Ungesund erscheint auch der Zahlenbericht 1999/2000 der privaten Krankenversicherer: Den eingezahlten Beiträgen von 39 Milliarden DM stehen Aufwendungen für Leistungen und Rückstellungen von insgesamt 47 Milliarden Mark gegenüber - ein Loch von rund 8 Milliarden.

Lebensversicherungen kämpfen mit zwei weiteren Problemen, den seit langem niedrigen Zinsen und nun noch mit turbulenten Börsen. Diese haben seit März 2000 überschlagsweise allein in den stille Reserven mehr als 70 Milliarden Mark aufgezehrt! Daher stehen die Hochrechnungen der Lebensversicherer, mit denen sie auf Kundenzugewinn gehen, auf „wackeligen Beinen“, meint die Assekurata Rating-Agentur in einer Studie. „Gerade angesichts des anhaltend niedrigen Kapitalmarktzinses und des turbulenten Aktienmarktes müssen sich einige Unternehmen fragen, ob ihre Beispielrechnungen noch realistisch sind“, sagt Reiner Will von Assekurata.

Die geschilderten Missverhältnisse können auf Dauer eigentlich nicht gut gehen. Zudem wachsen die Risiken der Rückversicherer, bei denen sich bislang Erstversicherer wie Allianz oder Hamburg-Mannheimer ihrerseits absichern. So wächst das Schadenspotential in Mega-Cities und urbanen Ballungsräumen weltweit. „Naturkatastrophen treffen auf eine immer intensivere Besiedlung und eine immer größere Wertkonzentration“, klagt beispielsweise die Münchener Rück.

Versicherer pleite, Rente futsch?

Alle diese Probleme müssen nicht in einem Konkurs enden, aber zumindest könnten sie eines Tages auf die Leistungen für die Versicherten durchschlagen. Riesters Rentenreform mit dem Zwang zur privaten Altersvorsorge wirft zudem eine neue Frage auf: Wer will 30 oder 40 Jahre bei einem Versicherer sein Geld für die Rente ansparen, wenn diese Altersersparnisse bei einer Firmenpleite verloren wären? Vermutlich niemand.

Daher wird für die Verbraucher immer wichtiger, wie ein Unternehmen mit Kapital ausgestattet ist. Denn Gewinne - und davon hängen brauchbare Versicherungsleistungen ab - werden von der Assekuranz fast nur noch durch Kapitalanlagen erzielt. Man lebt also aus dem Eingemachten, was freilich im Schnitt ganz prachtvoll gelingt: Auf 1172 Milliarden DM beziffert die Assekuranz ihre Vermögensanlagen, dazu stille Reserven von etwa 220 Milliarden. Beides Stand 1999, also vor dem Kurssturz an den Weltbörsen. Diese Milliardenbeträge haben sich in den ruhigen Jahrzehnten angesammelt und schützen heute auch vor schnellen Pleiten. Schwächer bestückt sind allerdings oft jüngere Firmen, ausländische Assekuranzen und auch wohl manche heimische, die den Börsenboom in den späten Neunzigern verschlafen hat. Inzwischen knabbern viele Versicherer an ihren stillen Reserven, um trotz Zinsflaute und Kurskrisen unter dem Strich eine Rendite ihres Kapitals von sieben oder acht Prozent sicherzustellen. So wird im Jahr 2020 mancher Lebensversicherer vielleicht froh sein, wenn er wenigstens die garantierte Mindestverzinsung von 3,25 Prozent für seine Kunden noch aufbringen kann.

Schieflagen auch in Deutschland

Tatsächlich hat es in der Bundesrepublik schon einige Fast-Pleiten gegeben, etwa bei der Kölner Postversicherung, Oeco Capital Lebensversicherung und Herrscher Lebensversicherung. Solche Schieflagen wurden unauffällig und branchenintern durch Übernahmen geregelt. „Wer sagt aber, dass es nicht auch einmal einen Großen trifft?“, fragt besorgt Bund-der-Versicherten-Sprecher Rudnik - und dann ist niemand da, der diesen Giganten und seine Millionen Versicherten retten kann. Rudnik stimmt darum in den Chor derjenigen Verbraucherschützer und Experten - darunter die Deutsche Versicherungsbörse, ein Infodienst für freie Versicherungsvermittler und Makler - mit ein, die eine

Einlagensicherung fordern, damit die Verbraucher bei einem Bankrott geschützt sind. Ähnlich wie die privaten Banken könnten auch die Versicherer in einen Feuerwehrfonds einzahlen, der im Notfall alle Kundenforderungen begleicht.

Eine Einlagensicherung „wäre die schlechteste aller Welten“, wehrt sich dagegen der Versicherungsverband GDV. Ein solcher Notfallfonds griffe schließlich erst, wenn das Unglück bereits passiert sei. Das jetzige System aus Gesetz und Aufsicht wirke dagegen „prophylaktisch“ und motiviere Unternehmen zur Vorsorge, beschwört DGV-Sprecherin Gabriele Hoffmann.

Aber es öffnet auch Hasardeuren viele Tore. Eine Einlagensicherung würde niemanden zusätzlich gefährden, aber es würde die Verbraucher als schwächstes Glied in der Sicherheitskette schützen.

Mittlerweile mischt auch die EU-Kommission im Krisenpoker mit. Im Februar stimmte das Europäische Parlament einer neuen Richtlinie (EG 2000/C 344/02) zu, die vorschreibt, dass bei der Pleite eines Unternehmens (mit Auslandsniederlassungen) dessen Heimatland das Konkursverfahren abwickelt. So können Europas Verbraucher zukünftig im Krisenfall überall gleich behandelt werden. Erst im Oktober hatte die Kommission zwei Richtlinienvorschläge veröffentlicht, welche die Kapitalbasis der Versicherer ab 2002 stärken sollen, um „als Puffer für unvorhergesehene Ereignisse“ zu dienen. Wenigstens die Kommissare wissen, dass Japan auch in Europa möglich ist, nicht heute, aber vielleicht übermorgen.