

Verlogene Milliardenä

Die Lebensversicherer generieren mit ihrem legalen Betrug am Kunden gigantischen Profit.

Hinweis zum Rubikon-Beitrag: Der nachfolgende Text erschien zuerst im „[Rubikon – Magazin für die kritische Masse](#)“, in dessen Beirat unter anderem Daniele Ganser und Rainer Mausfeld aktiv sind. Da die Veröffentlichung unter freier Lizenz (Creative Commons) erfolgte, übernimmt KenFM diesen Text in der Zweitverwertung und weist explizit darauf hin, dass auch der Rubikon auf [Spenden](#) angewiesen ist und Unterstützung braucht. Wir brauchen viele alternative Medien!

von **Holger Balodis**.

Es gibt Skandale, die scheinbar endlos und ungestraft weitergehen. Ein solcher ist das Treiben der Lebensversicherer und ihr Umgang mit den Kunden. Bereits 1983 bestätigte das Landgericht Hamburg, dass es sich bei den Verträgen der Lebensversicherungen um legalen Betrug handele. Seitdem muss die Branche mit diesem Makel leben, doch geändert hat sich so gut wie nichts. Die zweite Folge unserer Rubikon-Serie hat die unglaublichen Gewinne der Lebensversicherungskonzerne zum Thema.

Der frühere Finanzunternehmer Carsten Maschmeyer verkündete nach Einführung der Riester-Rente: „Es ist so, als ob wir auf einer Ölquelle sitzen. Sie ist angebohrt, sie ist riesig und sie wird sprudeln.“ Diese Aussage gilt nicht nur für die Riester-Rente, sondern generell für private Rentenversicherungen.

Seitdem der damalige Kanzler und Maschmeyer-Vertraute Gerhard Schröder zusammen mit Walter Riester die gesetzliche Rente demontierte und dem Volk die private Rente quasi als Pflicht verordnete, wurden vermutlich über 100 Millionen solcher Verträge verkauft (viele wurden längst wieder mit hohen Verlusten gekündigt!). Ein sensationelles Konjunkturprogramm für die Verkäufer von Lebensversicherungen, denn dazu gehören auch die privaten Renten:

Seit 2001 floss die unglaubliche Summe von rund 130 Milliarden Euro an sogenannten Abschlussaufwendungen. Das Geld stammt letztlich von den Kunden. Sie zahlen mitunter viele Tausend Euro Abschlusskosten für einen einzelnen Vertrag. Also dafür, dass sie sich über viele Jahre verpflichten, regelmäßig Geld in eine schlecht verzinste Altersvorsorge zu stecken, die ihnen im schlimmsten Falle sogar riesige Verluste beschert.

Die überzogenen Kosten sind einer der Gründe, weshalb viele Versicherte am Ende „Miese“ machen.

Denn Lebensversicherungen lohnen sich vor allem für den, der sie verkauft.

Sie sind eine sichere Einnahme für Versicherungsvertreter, Makler, Banken und sogenannte Strukturvertriebe wie die Deutsche Vermögensberatung (DVAG), für die der beliebte Fußballtrainer Jürgen Klopp in TV-Spots kräftig wirbt. Ein lukratives Geschäft: Allein 2016 flossen für den Abschluss von Lebensversicherungen 7 Milliarden Euro. Geld das für die spätere Alterssicherung der Kunden fehlt.

Doch auch der laufende Betrieb einer Renten- und Lebensversicherung ist für die Konzerne höchst lukrativ. Zwar jammern sie stets, dass die Niedrigzinspolitik das Produkt unattraktiv mache, doch das gilt nur für die Kunden. Die Branche häuft Jahr für Jahr mehr Kapitalanlagen an und kassiert hierfür erstaunlich hohe Zinsen. In Zeiten, in denen Spar- und Tagesgeldkonten bei Banken praktisch nichts mehr abwerfen, ist eine Nettoverzinsung von 4,36 Prozent im Jahr 2016 geradezu sensationell. Auch in den Vorjahren lag die Verzinsung immer über 4 Prozent mit einem Spitzenwert im Jahr 2013 von 4,68 Prozent.

Mit anderen Worten:

Die deutschen Lebensversicherer haben sich vom niedrigen Zinsniveau weitgehend abgekoppelt.

Das brachte ihnen 2016 Zins- und Kapitaleinnahmen in Höhe von 47,06 Milliarden Euro ein. Im Jahr davor waren es sogar 51,01 Milliarden Euro.

Doch die Versicherer haben noch weitere sichere Einnahmen. Zum Beispiel Risikogewinne. Die sind nicht etwa eine Belohnung für riskantes unternehmerisches Handeln, sondern ein sicheres Geschäft für die Branche: 7,2 Milliarden Euro brachte ihnen das allein 2016. Zum Beispiel weil die Versicherer das Sterbealter ihrer Kunden auf dem Papier extrem hoch ansetzen. Leben die Kunden dann in Wirklichkeit nicht so lange, was der Normalfall ist, streicht die Versicherung einen Risikogewinn ein. Vereinfacht gilt: Je unrealistischer das kalkulierte Sterbealter, desto höher fällt der Risikogewinn aus.

Ähnlich verhält es sich mit den Kostengewinnen: Auch hier kalkulieren die Versicherer die in die Versicherungsprämien eingerechneten Verwaltungs- und Abschlusskosten besonders vorsichtig. Soll heißen, sie verlangen vom Kunden deutlich mehr, als tatsächlich an Kosten anfallen. Die Folge sind Kostengewinne von jährlich mindestens 1 Milliarde Euro seit 2009.

Die Versicherungen machen also ein prächtiges Geschäft mit den Lebensversicherungen, auch wenn sie sich gegenüber der Politik gerne als notleidende Branche darstellen, die dringend vor ihren Kunden geschützt werden muss.

Sie erzielten im Jahr 2016 einen Rohüberschuss in Rekordhöhe: 22,7 Milliarden Euro. Die Ratingagentur Assekurata ermittelte eine Umsatzrendite von 20,56 Prozent. Das ist rund doppelt so hoch wie bei den sehr erfolgreichen Autobauern Daimler, Audi oder BMW und es wird Jahr für Jahr besser. Seit dem Krisenjahr 2008 (9,00 Prozent) hat sich die Umsatzrendite bei den Versicherern mehr als verdoppelt. Notleidend sieht anders aus.

Das bleibt den Kunden vorbehalten: Sowohl die versprochene als auch die tatsächlich verbuchte Verzinsung der Einzahlungen ist seit Jahren auf Talfahrt. Wer einen neuen Vertrag abschließt, kann derzeit branchenweit nur noch mit einer durchschnittlichen garantierten Beitragsverzinsung von 0,16 Prozent rechnen. Wie viel Überschussbeteiligung noch dazukommt, weiß niemand.

Selbst wenn der Kunde den Vertrag durchhalten sollte, sind reale Verluste wahrscheinlich. Wenn er den Vertrag vorzeitig kündigt – und die Mehrzahl der Kunden tut das – sind Verluste nahezu sicher. Selbstverständlich nicht für den Versicherer, denn der streicht bei vorzeitiger Kündigung einen hübschen Stornogewinn ein. Wohl bekomms.

Wer alle Einzelheiten über den legalen Betrug mit Lebensversicherungen lesen will, findet die Studie [hier](#).

Wer als Pressevertreter Kontakt mit dem Verfasser der Studie aufnehmen will, erreicht diesen über den Informationsdienst für Rente und Alterssicherung, Holger Balodis, balodis@vorsorgeluege.de.



The graphic features a black background with white and blue text. At the top left is a blue circular logo with the text 'DECKT AUF'. To its right is a circular portrait of a man with glasses, identified as 'RUBIKON'. Below the portrait is a quote in white capital letters: 'ANGEBLICH ZERSTÖRT AKTUELL DER NIEDRIGZINS DIE ALTERSVORSORGE. DAS IST EIN AMMENMÄRCHEN. DIE GEWINNQUELLEN SPRUDELN – NUR EBEN NICHT FÜR DIE KUNDEN.' The quote is flanked by double quotation marks. Below the quote is the name 'HOLGER BALODIS' in blue, followed by a small line of text: '– ALTERSSICHERUNGSGEPFLETE, AUCH IN EINER AKTUELLEN RUBIKONSTUDIE –'.

DECKT AUF

RUBIKON

—“—

ANGEBLICH ZERSTÖRT
AKTUELL DER NIEDRIGZINS
DIE ALTERSVORSORGE.
**DAS IST EIN
AMMENMÄRCHEN.**
DIE GEWINNQUELLEN
SPRUDELN – NUR EBEN
NICHT FÜR DIE KUNDEN.

—”—

HOLGER BALODIS
– ALTERSSICHERUNGSGEPFLETE, AUCH IN EINER AKTUELLEN RUBIKONSTUDIE –





+++

Dieser Beitrag erschien am 04.07.2018 bei [Rubikon – Magazin für die kritische Masse](#).

+++

KenFM bemüht sich um ein breites Meinungsspektrum. Meinungsartikel und Gastbeiträge müssen nicht die Sichtweise der Redaktion widerspiegeln.

+++

KenFM jetzt auch als kostenlose App für Android- und iOS-Geräte verfügbar! Über unsere Homepage kommt Ihr zu den Stores von Apple und Google. Hier der Link: <https://kenfm.de/kenfm-app/>

+++

Dir gefällt unser Programm? Informationen zu Unterstützungsmöglichkeiten hier: <https://kenfm.de/support/kenfm-unterstuetzen/>