

Wechselmodell für Lebensversicherungskundinnen und –kunden mit Run-Off-Verträgen

Forderungen für ein außerordentliches Wechsel- und Kündigungsrecht

Eine Lösung zur Stärkung der Rechte der Versicherten, zur Stärkung des Wettbewerbs in der Versicherungswirtschaft und zur Stärkung der unabhängigen Vermittler und Berater

Die Ausgangslage:

Lebensversicherer verkaufen Teilbestände an Run-Off-Plattformen (ROPs) oder werden als Ganzes an ROPs verkauft.

Das Problem:

Verbraucherinnen und Verbraucher haben ihre Lebensversicherungsverträge regelmäßig im Vertrauen auf die Stabilität der gewählten Versicherungsgesellschaft abgeschlossen. Dieses Vertrauen besteht nicht per se in ROPs. Erst recht nicht, wenn die Kundinnen und Kunden erst nach der Bestandübertragung informiert und vor vollendete Tatsachen gestellt werden.

Betroffene Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmer müssen zudem hinnehmen, dass ihre Verträge von einem Versicherer weiterverwaltet werden, der aus Sicht der Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmer keinem Wettbewerb mehr ausgesetzt ist.

Die aktuellen Erfahrungswerte dokumentieren, dass diese Verträge teilweise schlechter bedient werden (z. B. in Sachen Service, Leistungen, Solvabilität). So sind in den Statistiken der BaFin auffällig viele ROPs bei den Lebensversicherern mit den höchsten Beschwerdequoten vertreten.¹ Auch der hohe Anteil der ROPs, die bei der reinen Solvenz nur Bedeckungsquoten von (z. T. deutlich) unter 100 Prozent erreichen, ist ausgeprägt.²

Die Lösung: Ein außerordentliches Wechsel- und Kündigungsrecht:

Dieses Recht soll ausgeübt werden können, wenn

- der Vertragsbestand an eine ROP verkauft werden soll (externer Run-Off als Bestandsübertragung) oder
- ein gesamtes Unternehmen an eine ROP verkauft werden soll (externer Run-Off als Inhaberwechsel).

Dieses Recht führt dazu,

- dass der Vertrag entweder vollumfänglich an einen neuen Versicherer weitergereicht wird (**Portabilität für Run-Off-Verträge**).

Dieser übernimmt sämtliche Rechte und Pflichten aus dem Vertrag. Dazu gibt der ursprüngliche Versicherer den **Run-Off-Übertragungswert** weiter (siehe Schaubild).

- Oder der Vertrag kann durch die Versicherungsnehmerin bzw. den Versicherungsnehmer gekündigt werden, wobei der **Run-Off-Übertragungswert** ausgekehrt wird (**Sonderkündigung für Run-Off-Verträge**).

¹ Siehe: https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Statistik/Beschwerde/dl_st_2018_beschwerde.xlsx;jsessionid=86768BB704DBA374520A632EF864C40A.1_cid290?_blob=publicationFile&v=4

² Siehe: <https://www.bunddersicherten.de/fbfiles/pdf/Solva2018-Arbeitsdatei.pdf>.

Bei der Ermittlung des **Run-Off-Übertragungswerts** wird auf die aktuariell individuell eindeutig ermittelten Deckungsrückstellungen, Überschussguthaben, nicht getilgten Abschlusskosten und Zinszusatzreserven zurückgegriffen. Für die Beteiligung an der freien Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB), dem Schlussüberschussanteilfonds (SÜAF) und den Bewertungsreserven wird auf die aus der Ermittlung der Beteiligung an den Bewertungsreserven festgelegten rechnerischen Mechanik zurückgegriffen.

Für Verbraucherinnen und Verbraucher entscheidende Folgen aus dieser Regelung sind:

- Verträge, die ansonsten nur durch Kündigung beendet werden könnten, werden leichter und wirtschaftlich vorteilhafter fortgesetzt. Dies betrifft z. B. Rentenversicherungen mit garantierten Rentenleistungen oder garantierten Rentenfaktoren.
- Insbesondere Verträge, die einen wichtigen biometrischen Versicherungsschutz umfassen, der ansonsten womöglich nicht mehr erhältlich wäre, können fortgesetzt werden. Hier geht es vorrangig um Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen oder Risikolebensversicherungen, die bei Neuabschluss eine erneute Beantwortung von Gesundheitsfragen erfordern.
- Es entsteht ein Wettbewerb zwischen Run-Off-Plattformen untereinander und mit anderen Versicherern, die die Verträge aufnehmen wollen.
- Durch die Weitergabe der ausstehenden Abschlusskosten erhält der neue Versicherer die Möglichkeit, einen Berater, der den Vertrag zugeführt hat, zu vergüten (bzw. einen für Personenversicherungen notwendigen Vertrieb auskömmlich betreiben zu können).