



Dr. Johannes Fiala
Rechtsanwalt • Mediator



Kurzprofil

Wo sich komplexe, fachliche und schwierige rechtliche Fragen bei der Beratung von Kapitalanlegern, Versicherungskunden, Vertrieben, Vermittlern, Maklern, Versicherern oder Kreditwirtschaft bedingen, müssen fachlicher Sachverstand und juristisches Spezialwissen berücksichtigt werden. Wirkliche Transparenz kann nur durch unabhängige Beratung hergestellt werden.

Zur Person



Dr. Johannes Fiala,
Rechtsanwalt
(München)



**Dipl.-Jurist
Thomas Keppel,**
Rechtsanwalt



Peter A. Schramm,
Aktuar DAV

Kontaktdaten

Johannes Fiala
De-la-Paz-Str. 37
80639 München
Telefon: +49 89 179090-0
Telefax: +49 89 179090-70
E-Mail: info@fiala.de
Web: www.fiala.de

Peter A. Schramm
Am Rauschenberg 7
56355 Diethardt
Telefon: +49 6772 9625 68
Telefax: +49 6772 9625 69
Mobil: +49 170 9620608
E-Mail: info@pkv-gutachter.de
Web: www.pkv-gutachter.de



Rückkaufswerte britischer Policen oft unter gesetzlichem Mindestrückkaufswert Nachforderungen in mehrstelliger Millionenhöhe möglich

Garantien bei Briten meist erst zum Ablauf

Britische with-profits-Policen sehen geringere Garantien vor als die von deutschen Lebensversicherern angebotenen Kapitallebensversicherungen. Diese Garantien gehen zudem auf den planmäßigen Ablauftermin und gelten daher meist nicht bei vorzeitiger Kündigung oder Teilkündigung (Teilnahmen).

Britische Lebensversicherer investieren hauptsächlich in Aktien, in der Vergangenheit mit einem Anteil von 50 bis 70% ihrer Netto-Beitrags-Einnahmen durchschnittlich rund fünfmal so viel wie deutsche Kapitallebensversicherer. Produkte von der Insel lagen bei der langfristigen Gesamtverzinsung um 2 bis 3 Prozentpunkte über den Ergebnissen der deutschen Konkurrenz. Im Mittelpunkt steht das Erreichen einer hohen Rendite, wofür man auch ein höheres Risiko in Kauf nimmt.

Garantien, Fälligkeitsbonus und Smoothing nicht bei Kündigung

Um dieses höhere Risiko für den Kunden abzufedern, wenden die britischen Versicherer ein Glättungsverfahren (Smoothing) an. Im Rahmen des sogenannten „Smoothing“ sollen dabei Rücklagen für schlechtere Jahre gebildet werden. So geben die Unterneh-

men während einer Hausse die Kursgewinne nicht vollständig an die Kunden weiter, um einen Puffer für Krisenzeiten aufzubauen. Das Sicherheitskapital besteht zu einem Großteil aus den bereits erwirtschafteten Mitteln, die noch nicht endgültig garantiert an den Kunden weitergegeben wurden.

Hierzu gehören auch insbesondere die Fälligkeitsboni (Schlußbonus), die im Wert der Anteile nicht enthalten, und damit auch nicht garantiert sind. Mit diesem Teil des Vertragswertes „haftet“ der Kunde bis zum Vertragsablauf mit für die Entwicklung der Kapitalmärkte – sprich den Rückgang der „ungeglätteten Poolwerte“. Doch wird dies durch das Smoothing abgemildert, so dass eine gewisse Stabilität der voraussichtlichen Ergebnisse gegeben ist.

Bei vorzeitigem Verkauf der Anteile gelten diese Garantien jedoch grundsätzlich gar nicht bzw. nur sehr eingeschränkt. Dann gehen die auf den Ablauftermin gegebenen Garantien völlig verloren, denn beim Verkauf wird der Policenwert durch Marktpreis Anpassungen an den tatsächlichen Wert der zugrundeliegenden Wertpapiere angepasst. Dessen Berechnung empfinden viele Kunden als nicht nachvollziehbar, willkürlich oder unfair.

Dr. Johannes Fiala, Rechtsanwalt (München), Mediator (Univ.), MBA Finanzdienstleistungen (Univ. Wales), MM (Univ.), geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Lehrbeauftragter für Bürgerliches Recht und Versicherungsrecht (Univ. of Cooperative Education), Bankkaufmann
Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Aktuar DAV, Sachverständiger für Versicherungsmathematik, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten Krankenversicherung
Dipl.-Jur. Univ. Thomas Keppel, Rechtsanwalt (Kanzlei Dr. Johannes Fiala)



Anwendung britischer Methoden verstößt gegen deutsches Recht

Ein gängiger Irrtum bei Vermittlern und Versicherungskunden ist die Meinung, britische Versicherer könnten nach dem zumeist unbekanntem britischen Recht „abrechnen was und wie sie wollten“. Richtig ist hingegen, dass das deutsche Versicherungsvertragsrecht (VVG) anzuwenden ist.

Doch das von den Briten praktizierte Verfahren entspricht gar nicht deutschem Recht, das einen ganz anders zu berechnenden sogenannten „Zeitwert“ (ggf. abzüglich angemessener und vereinbarter versicherungsmathematischer Stornoabzüge) als Mindestrückkaufwert vorschreibt. Bei den in Deutschland vertriebenen britischen sogenannten „with profits“-Policen ist in aller Regel deutsches Recht vereinbart. Damit unterliegen diese Policen dem deutschen Versicherungsvertragsrecht. Dieses sah nun seit 1995 bis 2007 in § 176 VVG¹ vor, dass der Versicherer bei Kündigung einer Kapitallebensversicherung den Rückkaufwert zu erstatten hat, der „nach den anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik ... als Zeitwert der Versicherung zu berechnen“ ist.

Stornoabzug muss angemessen und zudem vereinbart sein

Hinsichtlich des sogenannten Stornoabzugs legte § 176 (4) VVG fest „Der Versicherer ist zu einem Abzug nur berechtigt, wenn er vereinbart und angemessen ist.“ Der Punkt Stornoabzug soll hier nicht hinterfragt werden. Er hat mit dem Effekt der insbesondere

durch die Kapitalmarktlage per Marktpreisadjustierungen reduzierten Rückkaufswerte britischer Policen nichts zu tun. Grundsätzlich kann auch er nur erhoben werden, wenn er objektiv angemessen und (transparent) vereinbart ist – sonst ergibt sich direkt aus dem Gesetz die Folge, dass er nicht abgezogen werden darf.

Gesetzgeber führte 1994 den Zeitwert ein

Im Zuge der Deregulierung 1994 hat der deutsche Gesetzgeber – auch für die deutsches Recht vereinbarende britischen Policen – den Begriff des Zeitwertes eingeführt, der etwas völlig Neues darstellt. Er ist so neu, dass die alten Begriffe immer noch die Vorstellungswelt auch von Juristen und weitere Kreise der Versicherungswirtschaft prägen². Der Gesetzgeber stellt in der Gesetzesbegründung³ zur Neuregelung des § 176 VVG u. a. fest, dass der Zeitwert von der Kapitalmarktsituation (genauer: den Ertragsersparungen bis zum Ablauf) zum Zeitpunkt seiner Berechnung abhängt – schon das ist neu, da die traditionelle Berechnung des Rückkaufswertes aus dem Deckungskapital mit dem unveränderten bei Vertragsbeginn geltenden Rechnungszins erfolgt. Er ist nach der Vorstellung des Gesetzgebers prospektiv als Differenz der Barwerte der zukünftigen Leistungen und der zukünftig noch zu zahlenden Prämien zu berechnen. Dabei sind anerkannte versicherungsmathematische Methoden anzuwenden.

Die dabei zu verwendenden Berechnungsgrundlagen (ausdrücklich als Diskontierungszins und Sterblichkeitsannahmen benannt) sind analog § 9 BewG zu bestimmen. Der Gesetzgeber geht davon aus, dass der Versicherungsnehmer im Zeitwert „beim Rückkauf seiner Versicherung deren echten Wert erhält“⁴.

Zeitwert bedeutet diskontierten vollen Wert des Vertrages

Aus hier entscheidender versicherungsmathematischer Sicht haben sich Jaeger⁵ und Engländer⁶ mit dem

Zeitwert auseinandergesetzt. Sie kommen dabei zu dem Ergebnis, dass die anerkannten versicherungsmathematischen Methoden zur Ermittlung des Zeitwertes als Barwertdifferenz von künftigen Leistungen (des Versicherers) und künftig zu zahlenden Prämien (des Versicherungsnehmers) vorhanden sind, während nur die Bewertung der dafür anzusetzenden Berechnungsgrundlagen einen gewissen Spielraum zulässt, wie er aber auch für Zeitwertberechnungen in anderen Bereichen typisch ist. Ausgangspunkt sind jedenfalls nur die vertraglich vereinbarten Leistungen und die vertraglich vereinbarten Prämien. Die internen Berechnungsgrundlagen oder die Kalkulation des Versicherers spielen keine Rolle: Der Zeitwert ist aus Kundensicht zu bestimmen. Entscheidend wird es dabei auf die Frage der Verzinsung ankommen.

Der Zeitwert lässt sich alleine aus den vertraglichen Bestimmungen objektiv z. B. durch einen externen Sachverständigen ermitteln – zumindest ebenso objektiv und sicher wie andere Zeitwerte (z. B. Ertragswerte von Immobilien) ebenfalls, die von Gerichten – trotz des Umstandes, dass unterschiedliche Sachverständige u. U. zu abweichenden Bewertungen und Ergebnissen kommen – anerkannt werden. Er wird beispielsweise regelmäßig angewendet, wenn es um den Versorgungsausgleich im Rahmen einer Scheidung geht: In Übereinstimmung mit der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH) sorgen Familiengerichte dafür, dass entsprechende Sachverständigengutachten über den Wert eingeholt werden.

Britische Methoden weichen von Zeitwert-Berechnung ab

Er ist nicht einfach der von den Briten per Marktpreisadjustierung letztlich aus dem Wert der unterlegten Kapitalanlagen ermittelte „Rückkaufwert“ des Vertrages. Weil die Leistungen und auch die Dauer der Zahlung der Beiträge vom Eintritt bestimmter „zufälliger“ Ereignisse abhängen – Tod oder Erleben des Ablaufs – und auf den

¹ Im Einzelfall auch seit 29.07.1994. Ab 2008 wurde diese Regelung geändert | ² Engländer, VersR 2005, 103

³ Gesetzesbegr. zum Dritten Durchführungsgesetz/EWG zum VAG, BT-Dr. 12/6959, S. 103

⁴ Gesetzesbegr. zum Dritten Durchführungsgesetz/EWG zum VAG, BT-Dr. 12/6959, S. 103

⁵ Jaeger, VersR 2002, 133 | ⁶ Engländer, NVersZ 2002, 436



Zeitpunkt des Rückkaufs zu diskontieren ist, kommen übliche versicherungsmathematische Methoden und Berechnungsgrundlagen – Diskontierungszins und Sterbewahrscheinlichkeiten – ins Spiel.

Zum Ablauf sehen die britischen Policen bestimmte Garantien vor, dazu kommen künftige laufende Überschüsse und der zu erwartende „geglättete“ Fälligkeitsbonus. Nicht nur die erreichten Mindestgarantien, sondern alles das, was realistisch beim Ablauf zu erwarten ist, muss auch in den gesetzlichen Zeitwert eingehen – so wie bei den deutschen Policen z. B. auch ein nicht garantierter Schlussüberschuss mit in den Zeitwert eingeht.

Beispiel: In einer beitragsfreien britischen Police sind ein Jahr vor Ablauf bereits 148.000 EUR zum Ablauftermin garantiert. Dazu kommen 2.000 EUR laufende Überschüsse und ein durch Smoothing geglätteter Fälligkeitsbonus von derzeit zu erwarten 50.000 EUR, der aber noch nicht garantiert ist. Zusammen sind dies 200.000 EUR. Wegen einer Börsenschwäche werden jedoch – auch per Marktpreis Anpassungen – bei Kündigung ein Jahr vor Ablauf nur 140.000 EUR ausbezahlt – Garantien zum Ablauf greifen ja dann nicht. Doch selbst wenn beim Zeitwert die zu erwartenden 200.000 EUR wegen der verbleibenden Unsicherheiten mit 7 % auf den Kündigungstermin diskontiert würden, müssten mindestens fast 187.000 EUR ausbezahlt werden.

Kunden steht mindestens der Zeitwert ihrer Versicherung zu

Nach deutschem Recht hat der Kunde also Anspruch auf den tatsächlichen fairen „Zeitwert“ seines Vertrages, der infolge der Garantien zum Ablauf auch bereits ein Jahr vor Ablauf deutlich über dem liegt, was der britische Versicherer aufgrund der derzeitigen schwachen Kapitalmarktlage berechnet hat. Der Kunde hat also – falls noch nicht verjährt – einen entsprechenden Nachforderungsanspruch. Abweichen

de Berechnungen der Briten entsprechen also einfach nicht deutschem Recht - der Kunde hat Anspruch auf den vollen Marktwert (Zeitwert) seiner Police. Marktabhängig ist dabei vor allem der Diskontierungszins, mit dem der Zeitwert aus den insbesondere bei Ablauf zu erwartenden Leistungen berechnet wird, und der von der Kapitalmarktsituation abhängt.

Briten setzen sich über Hinweise der Aktuar hinweg

So schreibt auch Engeländer⁷ (Aktuar und Prokurist bei KPMG) zum Zeitwert: „Die Einführung dieses Begriffs beruht auf einer Initiative von Aktuarern, die hiermit ausländische, insbesondere angelsächsische Methoden zur Bestimmung von Kündigungsvergütungen verhindern wollten. Während der Zeitwert auf Marktwerten beruht, werden in Großbritannien die Kündigungsvergütungen auf Basis der Kapitalanlagen des Versicherers bestimmt. Dieser kann also auf Risiko des Kunden spekulieren, denn er muss nur zum Ablauf eine vorgegebene Leistung erfüllen. Durch die deutsche Verpflichtung, mindestens den marktabhängigen Zeitwert als Kündigungsvergütung zu leisten, werden die Versicherer zu einer einem Altersvorsorgeprodukt angemessenen vorsichtigen und verlässlichen Kapitalanlage gezwungen.“

Verstoß gegen gesetzliches Gebot: Kunden steht Mindestvergütung zu

Auch wenn die Briten dies nicht beherzigt haben sollten – am gesetzlichen Mindestrückkaufswert – also vollen Zeitwert – kommen sie nach dem Mitte 1994 bis 2007 geltenden deutschen Versicherungsvertragsrecht nicht vorbei. Der Zeitwert bestimmt sich ausschließlich auf Grund der Ansprüche und Verpflichtungen des Versicherungsnehmers gegenüber dem Versicherer, gleichgültig, was intern im Versicherer abläuft. Dabei ist die gesamte Wirkung auch der künftigen Überschussbeteiligung einschl. Fäl-

ligkeitsbonus, der Garantien zum Ablauf und jeder anderen versprochenen Leistung zu berücksichtigen⁸.

Engeländer (a.a.O.) weist darauf hin, dass zur Ermittlung des Zeitwertes stets ein qualifizierter Aktuar einzuschalten ist. Denn der Zeitwert ist kein Wert, den der Versicherer aus eigenem Recht bestimmt, sondern ein gesetzlich begründeter, externer Wert.

Kunden steht eine vollständige und nachvollziehbare Abrechnung zu

Kunden, die sich durch die von britischen Versicherern berechneten Rückkaufswerte, auch ggf. bei Teilkündigungen bzw. Teilauszahlungen oder Entnahmen unfair behandelt fühlen, sollten daher den Versicherer zunächst zu einer gesetzeskonformen Neuberechnung der Leistung als Zeitwert auffordern. Im Zweifel oder wenn die Neuberechnung verweigert wird, kann der Zeitwert selbstverständlich auch durch einen versicherungsmathematischen Sachverständigen ermittelt werden.

Begründungen von britischen Versicherern, dass der Wert der Kapitalanlagen gesunken sei und deshalb Marktpreis Anpassungen vorzunehmen seien, liegen völlig neben deutschem Recht und sind daher unerheblich, wenn dies zu geringeren Leistungen als dem gesetzlichen Zeitwert führt.

Keine wirksame Hilfe vom Staat oder Interessenvereinen im Einzelfall

Erst wenn der Kunde bzw. Ex-Kunde des Versicherers weiß, dass die Abrechnung noch immer unrichtig ist, und wie viel Geld fehlt, kann ein Anwalt so richtig helfen. Die Hoffnung, „der Staat“ oder „die Versicherungsaufsicht“ würde solche Probleme lösen, erweist sich als trügerisch und praktisch riskant, denn die Ansprüche der Kunden könnten zeitnah verjähren. Dem entsprechend muss sich jeder Betroffene selbst um „seinen Fall“ bemühen, denn Vereine und Interessengemeinschaften bieten keinerlei Schutz vor dem Verlust eigener Ansprüche.

⁷ Engeländer, NVersZ 2002, 436

⁸ Engeländer, NVersZ 2002, 436