

Keine Garantie mehr

LEBENSVERSICHERUNGEN Viele, die bereits 10 oder 20 Jahre in ihren Vertrag einzahlen, fragen sich angesichts der niedrigen Zinsen, ob das überhaupt noch weiter Sinn macht

W er Anfang der 90er-Jahre eine Lebensversicherung abgeschlossen hat, ist scheinbar fein raus. Denn bei diesen alten Verträgen ist eine Verzinsung von dreieinhalb oder sogar vier Prozent garantiert. Das derzeit niedrige Zinsniveau ist für diese Versicherungsnehmer also kein Problem. Falsch, sagt Dean Goff, Vorstand von Partner in Life S.A., einem Luxemburger Zweitmarkthändler, der Lebensversicherungspolice kauft und verkauft.

Die dreieinhalb oder vier Prozent Zinsen sind bei älteren Verträgen doch garantiert. Warum stellen Sie das infrage? Die garantierte Verzinsung ist tatsächlich ein wichtiges Leistungsmerkmal von Lebensversicherungspolice.

Aber niemand sagt den Versicherten, worauf sich diese Verzinsung bezieht. Verzinst wird nämlich nur der sogenannte Sparanteil der Versicherungsprämie. Ein anderer Teil der Prämie wird dafür benötigt, die Kosten des Versicherers und die versicherten Risiken abzudecken. Eine Lebensversicherung ist eben nicht nur eine Altersvorsorge, sondern dient außerdem dazu, bestimmte Risiken abzusichern. So etwas kostet Geld.

Aber was hat das mit den gegenwärtig niedrigen Zinsen zu tun? Ich bekomme praktische jeden Tag auch solche vermeintlich hoch verzinsten Police auf

den Tisch. Die Erfahrung zeigt, dass hier in der verbleibenden Restlaufzeit der Police böse Überraschungen möglich sind.

Was heißt das konkret? In diesen Tagen bekommen viele Versicherte von ihrem Versicherer eine sogenannte Standmitteilung. Darin erfahren sie, wie hoch der aktuelle Rückkaufswert ihrer Police ist. Diese Kennziffer sagt, wie viel Geld der Versicherte von seinem Versicherer bekommen würde, wenn er seinen Vertrag jetzt kündigt. Zusätzlich prognostiziert der Versicherer eine bestimmte Ablaufleistung, wenn der Versicherte bis zum vereinbarten Vertragsende unverändert weiter gleichbleibende Versicherungsbeiträge in seinen Vertrag einzahlt. Dabei sehen wir aber leider oft, dass die Versicherer die Ablaufleistung sehr optimistisch schätzen.

Wenn Sie die Differenz aus Rückkaufswert und prognostizierter Ablaufleistung mit den Beiträgen vergleichen, die in der verbleibenden Zeit noch in den Vertrag fließen, kann es vorkommen, dass Sie mehr einzahlen als das Plus, das Sie anhand Ihrer prognostizierten Ablaufleistung erwarten können.

Können Sie uns ein Beispiel dafür nennen? Ja, natürlich. Erst kürzlich habe ich mir eine Police der Landesbrandkasse-Versicherungen Oldenburg angeschaut. Die garantierte Verzinsung

beträgt 3,5 Prozent. Zum 1. Februar 2016 wird der Rückkaufswert der Police mit 29 429,54 Euro angegeben. Die Lebensversicherung wird 2041 zur Auszahlung fällig. Der Versicherte zahlt also noch 26 Jahre in seinen Vertrag. Seine jährliche Versicherungsprämie beträgt 1 237,84 Euro. Bis 2041 fließen also noch 32 183,84 Euro in den Vertrag. Rechnet man diesen Betrag auf den aktuellen Rückkaufswert drauf, würde das 61 613,38 Euro machen. Die gute Nachricht: Der Versicherer prognostiziert eine Ablaufleistung von 64 738,30 Euro. Das würde einer Rendite von jährlich 0,36 Prozent für die verbleibende Restlaufzeit entsprechen. Die schlechte Nachricht: Wir gucken uns eher die garantierte Ablaufleistung an und kommen dort auf voraussichtliche 58 490 Euro. Das entspricht einer Rendite von minus 0,2 Prozent pro Jahr.

Die negative Rendite beruht in Ihrem Beispiel darauf, dass Sie die Ablaufleistung des Versicherers nach unten korrigieren. Wie verlässlich sind die Zahlen, die Sie berechnen? Wir kaufen Lebensversicherungspolice und betreiben dieses Geschäft professionell. Da können wir uns nicht auf bunte Werbeprospekte verlassen. Wir rechnen nach. Im Alltag sehe ich immer wieder, wie die Versicherer ihre Prognosen über die Jahre nach unten korrigieren. Ein Beispiel dafür ist eine Police der Stuttgarter Lebensversicherung, die eine Verzinsung von drei Prozent garantiert. Der Vertrag wird 2033 zur Auszahlung fällig. Für den Todesfall beträgt die Versicherungssumme 102 612,72 Euro. Das ist also kein kleiner Versicherungsvertrag. Noch Ende 2013 wurde für die Ablaufleistung, also garantierte Versicherungsleistung plus Überschuss-

beteiligung, die 2033 voraussichtlich anfällt, mit 172 400 Euro prognostiziert. Ende 2015 hörte sich das schon anders an. In seiner jährlichen Standmitteilung bezifferte der Versicherer die voraussichtliche Ablaufleistung nur noch mit 146 700 Euro. Innerhalb von zwei Jahren also 24 Prozent weniger.

Bedeutet das nicht, dass man solche Verträge sofort kündigen müsste? Bei einfachen Verträgen, die außer einem Todesfallschutz keine weiteren Risiken abdecken, raten wir in so einem Fall tatsächlich oft dazu, die Police zu stornieren. Bei Verträgen, die bereits 20 Jahre laufen, ist eine finanzielle Absicherung der Familienangehörigen oft auch nicht mehr notwendig. Häufig sind die Kinder groß, und die Eigentumswohnung ist abbezahlt. Anders sieht es aus, wenn die Versicherungspolice auch andere Risiken abdeckt.

Was meinen Sie damit? Häufig enthalten Versicherungsverträge auch eine Absicherung gegen das Risiko, berufsunfähig zu werden. Gerade bei Versicherungsnehmern, die älter als 50 Jahre sind, ist diese Vertragskomponente wichtig. In so einem Fall wäre es unsinnig, eine Lebensversicherungspolice mit eingebautem Berufsunfähigkeitsschutz zu stornieren. Wer so einen Vertrag kündigt, müsste eine gesonderte Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen. Und die wäre für einen über 50-Jährigen entweder gar nicht mehr abschließbar, oder sie wäre sehr viel teurer.

Was können Versicherte tun? Abgesehen von einer Eigentumswohnung oder einem Eigenheim ist die Lebensversicherung meist die größte private Investition. Da

„ Der Garantiezins sagt eigentlich wenig aus. Die tatsächliche Verzinsung der Beiträge ist nach Abzug der Kosten etwa 0,8 Prozent geringer.

Dean Goff, Vorstand, Partner in Life S.A.



geht es schnell um 100 000 Euro und mehr. Die sollte man schon im Auge behalten. Das Problem dabei ist, dass die Informationen, die die Versicherer herausgeben, meist so aufgebaut sind, dass damit vor allem ihre Interessen geschützt sind. Das Versicherungskauderwelsch hat daher durchaus seinen tieferen Sinn. Der Laie soll es nicht verstehen. **Aber was dann?** Um das richtig zu begreifen, braucht der Kunde professionelle Hilfe. Wir bewerten zum Beispiel Police auch für private Versicherte. Das kostet 69 Euro, und für 10 Euro bekommt man alle drei Jahre ein Update.

Jörg Baumgarten joerg.baumgarten@guter-rat.de

* Partner in Life setzt sich nach Ihrer Zuschrift mit Ihnen in Verbindung und wird notwendige Unterlagen wie z. B. eine Einverständniserklärung, dass das Unternehmen bei Ihrem Versicherer zu Ihrer Police nachfragen darf, von Ihnen erbitten