

WirtschaftsWoche online 12.11.2018 um 18:51:43 Uhr

Renditeschwund

Ihr Notausgang aus der Lebensversicherung

Die Kapital-Lebensversicherung, einst die beliebteste Altersvorsorge der Deutschen, hat schwer an Ansehen verloren. Die Anbieter haben wegen des allgemeinen Zinsverfalls zunehmend Probleme, die den Kunden gemachten Zinsversprechen mit dem angelegten Geld zu erwirtschaften. Neu investiertes Geld bringt ihnen derzeit im Schnitt nur knapp zwei Prozent Rendite. Den Kunden haben sie aber durchschnittlich 2,9 Prozent Zins versprochen - je nach Zeitpunkt des Vertragsabschlusses können es sogar vier Prozent sein. Die müssen wenigstens auf die um die Kosten geminderten Beiträge gutgeschrieben werden. Um die alten Zinszusagen irgendwie abzusichern, müssen die Versicherer auf Druck der Aufsicht daher viel Geld zurücklegen. Seit 2011 haben sie in Summe bereits 60 Milliarden Euro dafür gebunkert.

Dieses Geld muss dann möglichst sicher angelegt werden, verzinst sich aber entsprechend mager. Immerhin 45 Prozent der Lebensversicherten halten ihren Vertrag dennoch für die richtige Altersvorsorge. Das zeigt eine neue repräsentative Studie des Marktforschungsunternehmens infas quo im Auftrag der Winninger AG, einem Aufkäufer von Lebensversicherungsverträgen. Und von diesen zufriedenen Kunden glauben 68 Prozent an den Erhalt der vereinbarten Leistung. 'Interessant an den Ergebnissen ist, dass das Vertrauen in die Versicherer an sich gar nicht so gering ist', sagt Marcus Simon, Vorstand vom Vertragsaufkäufer Winninger. Angesichts der oft negativen Presseberichterstattung rund um das Thema Lebensversicherung, etwa zu Bestandsverkäufen einzelner Anbieter, wundert ihn das.

Zweifel und Unzufriedenheit wachsen

Aus den Zahlen Zufriedenheit mit der Lebensversicherung herauszulesen, würde trotzdem in die Irre führen. 51 Prozent aller Lebensversicherten haben laut Studie schon einmal darüber nachgedacht, ihren Vertrag stillzulegen, zu kündigen oder zu verkaufen.

Grund für solche Überlegungen sind vor allem finanzielle Engpässe der Versicherten. 35 Prozent nennen hierbei Lebenslagen, in denen sie sich die Beiträge nicht mehr leisten können. Aber schon

das zweitwichtigste Motiv für die Fluchtgedanken sind mit 31 Prozent die niedrigen Renditen. Die seien schlicht zu stark gesunken, meinen die Befragten. 'Viele Versicherungsnehmer sind enttäuscht über die bei Vertragsablauf zu erwartenden Auszahlungen, die deutlich geringer ausfallen, als bei Vertragsabschluss prognostiziert', sagt Simon.

Widerruf als Alternative zur Kündigung

Fast ein Viertel der Befragten hat bereits eine Lebensversicherung gekündigt. Das allerdings sollte gut bedacht sein. Vor allem, wenn alte Verträge noch hohe Zinsgarantien festschreiben und eventuell - bei Abschluss vor 2005 - Einmalauszahlungen sogar komplett steuerfrei kassiert werden können. Sichert der Vertrag außerdem noch bestimmte Risiken ab, etwa Zahlungen bei Berufsunfähigkeit, kann auch das gegen die Kündigung sprechen. Sind mittlerweile Vorerkrankungen aufgetreten, kann ein solcher Schutz heute vielleicht gar nicht mehr oder nur zu deutlich höheren Beiträgen abgeschlossen werden.

Bei der Kündigung erhalten Versicherte vom Anbieter den sogenannten Rückkaufswert. Dieser Wert liegt vor allem zu Beginn der Vertragslaufzeit meist weit unter der Summe der Einzahlungen. Denn die Abschlussprovisionen werden meist gleich zu Beginn auf die komplette Beitragssumme bis zum Vertragsende erhoben - unabhängig davon, ob der Vertrag später wirklich bis zum Schluss durchgehalten wird. Ein juristischer Kniff kann einen weniger verlustreichen Ausstieg ermöglichen: Zwischen Juli 1994 und Ende 2007 abgeschlossene Verträge können teils noch widerrufen werden.

Dies liegt daran, dass viele der Verträge aus dieser Zeit Aufklärungsmängel hatten. Die Versicherten wurden nicht korrekt über ihr Widerrufsrecht informiert. In der Folge hat die Frist für den Widerruf nie begonnen. Verträge können dann auch noch heute widerrufen werden. Das geht teils sogar, wenn der Vertrag schon gekündigt worden ist.

Lässt sich der Vertrag widerrufen, muss der Versicherer die gezahlten Beiträge erstatten und darf nur geringe Abzüge vornehmen. Einzig bei fondsgebundenen Verträgen können eventuelle Verluste auf Fondsebene so nicht vermieden werden - diese werden auch beim Widerruf dem Kunden angelastet.

/// Policen-Verkauf ist jedem Zweiten unbekannt //.

Eine weitere Ausstiegsoption, neben Kündigung und Widerruf, bildet der Verkauf des Vertrags. Dieses Geschäft wird auch Zweitmarkt genannt. Aufkäufer wie Policen Direkt oder eben Winninger - Auftraggeber der aktuellen Studie - nehmen Lebensversicherten deren Verträge ab und zahlen Aufschläge auf den Rückkaufswert. Winninger hat in den Jahren 2017 und 2018 Policen im Volumen von über 100 Millionen Euro angekauft. Ausgeschlossen sind bei Winninger Direktversicherungen, fondsgebundene Verträge sowie Rürup- und Riester-Verträge. Infrage kommen alle vor 2012 abgeschlossenen Kapital-Lebensversicherungen (auch private Rentenversicherungen), die in der Regel noch wenigstens drei Jahre laufen und einen Mindestrückkaufswert von 10.000 Euro haben.

Im Vergleich zur Kündigung bietet der Verkauf teils noch einen weiteren Vorteil: So kann ein im Vertrag eventuell vorgesehener Todesfallschutz für Angehörige dabei unter Umständen erhalten werden. Bislang ist die Verkaufsoption allerdings wenig bekannt. In der aktuellen Studie gab rund die Hälfte der Befragten an, davon noch nichts gehört zu haben. Winninger fordert daher im eigenen Interesse eine Hinweispflicht auf diese Option. 81 Prozent der Befragten sollen eine solche Hinweispflicht ebenfalls befürwortet haben.

Hoyer, Niklas