



**INSTITUT**  
für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH  
Auf der Haide 1  
92665 Altenstadt/WN

Telefon: 09602 / 944 928-0  
Telefax: 09602 / 944 928-10  
E-Mail: [info@vorsorge-finanzplanung.de](mailto:info@vorsorge-finanzplanung.de)

01.07.2013

## **Zum Durchhalten verdammt?**

**Viele verunsicherte Sparer spielen mit dem Gedanken, ihre laufende Lebensversicherung zu kündigen und das Geld lieber anderweitig anzulegen. Die „Welt am Sonntag“ hat ausrechnen lassen, wann sich ein Ausstieg für die Versicherten lohnt.**

Wenn Historiker in einigen Jahrzehnten die Geschichte der privaten Altersvorsorge in Deutschland aufarbeiten, könnte der Juli des Jahres 2013 eine zentrale Rolle spielen. In dem Monat beschleunigte die Versicherungsbranche den Tod der klassischen Lebensversicherung, werden die Forscher dann womöglich in ihrem Rückblick schreiben.

Die beiden Marktführer Allianz und Ergo kommen in den nächsten Tagen mit neuen Produkten an den Markt. Ihre Namen verheißen viel Gutes: „Perspektive“ (Allianz) und „Rente Garantie“ (Ergo). Doch dahinter verbirgt sich aus Sicht vieler Kunden eher das Gegenteil von Perspektive und Garantie: Das lebenslange Zinsversprechen, das über viele Jahre wichtigste Argument für Millionen von Verbrauchern, wird abgeschafft. Künftig wird es eine Garantie für die Ansparphase geben und noch eine für die Rentenphase – wie hoch Letztere ausfällt, wird erst später auf Grundlage des dann gültigen Zinsniveaus berechnet.

„Die Lebensversicherung wird kastriert“, sagt Manfred Poweleit, einer der besten Kenner und schärfsten Kritiker der Branche. Die Produkte von Ergo und Allianz seien nichts anderes als eine Variante der bislang bei Kunden durchgefallenen fondsgebundenen Lebensversicherung. „Jetzt versuchen die Versicherer sie über eine neue Schiene zu schieben“, so Poweleit. Es könne doch nicht sein, dass die Anbieter den Glauben an ihr eigenes Kernprodukt verloren hätten.

Die Anbieter sind damit nicht allein, vielen Sparern geht es genauso. Die Diskussion um neue Garantiemodelle ist für sie nur ein weiterer Beleg für den Niedergang des einstigen Lieblingsprodukts. Denn die Zeiten verlässlich hoher Renditen bei Lebensversicherungen sind vorbei. Die laufende Verzinsung lag zuletzt bei 3,6 Prozent. Die Tendenz ist wegen der anhaltend niedrigen Kapitalmarktzinsen weiterhin sinkend.

Viele Verbraucher stehen vor der Frage: Lohnt meine Lebenspolice noch? Sie spielen mit dem



**INSTITUT**  
für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH  
Auf der Haide 1  
92665 Altenstadt/WN

Telefon: 09602 / 944 928-0  
Telefax: 09602 / 944 928-10  
E-Mail: [info@vorsorge-finanzplanung.de](mailto:info@vorsorge-finanzplanung.de)

Gedanken, ihrem laufenden Vertrag zu kündigen und das Geld über die kommenden Jahre und Jahrzehnte anderweitig anzulegen. Unter dem Strich hält schon heute kaum noch jemand seinen Vertrag durch. Die Stornoquote ist zwar laut des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft leicht rückläufig und betrug im vergangenen Jahr 3,5 Prozent. Da die Verträge allerdings oft 30 Jahre und länger laufen, bedeutet dies, dass am Ende weniger als jeder zweite der bundesweit 94 Millionen Lebensversicherungsverträge erfüllt wird.

Eine einfache Antwort auf die Frage, ob sich eine Lebensversicherung noch lohnt, gibt es nicht. Das zeigt auch eine Modellrechnung des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung für die „Welt am Sonntag“. Die Vorsorgespezialisten legten eine klassische Rentenversicherung zugrunde, 100 Euro monatlicher Beitrag, der Versicherungsnehmer war bei Vertragsunterzeichnung 30 Jahre alt, prognostizierte Ablaufleistung zum 65. Lebensjahr: 80.657 Euro. Das entspricht einer Beitragsrendite über die gesamte Laufzeit von 3,45 Prozent vor Steuern pro Jahr. Nach Steuern blieben 76.022 Euro oder 3,15 Prozent. Das ist nach Angaben des Instituts ein Tarif, der im oberen Mittelfeld anzusiedeln ist und so auch aktuell am Markt abgeschlossen werden könne.

Erste Erkenntnis: Erst im zwölften Versicherungsjahr übersteigt der Rückkaufswert bei Kündigung die bis dahin eingezahlten Beiträge. Wer den Mustervertrag schon nach fünf Jahren kündigt, erhält 4149 Euro zurück. Eingezahlt hat er bis dahin allerdings 6000 Euro. Dies zeigt: Die ersten Jahre verdienen vor allem Hersteller und Verkäufer der Police.

Zweite Erkenntnis: Je länger der Kunde allerdings mit der Kündigung wartet, desto schwerer fällt es, eine bessere Alternative zu finden. In der Modellrechnung reicht bei Kündigung nach fünf Jahren eine Durchschnittsrendite von 3,59 Prozent nach Steuern, um 30 Jahre später die prognostizierte Ablaufleistung zu erreichen. Wer nach 15 Jahren kündigt, muss schon eine Anlage mit 3,77 Prozent Verzinsung nach Steuern finden, nach 25 Jahren müssen es 4,62 Prozent sein. Auf der Suche nach Alternativen wurde in der Modellrechnung der nach fünf, 15 und 25 Jahren frei gewordene Betrag neu angelegt, obendrauf kamen für die Restlaufzeit monatlich wie bei der Versicherung 100 Euro. Mit Rentenfonds, die aufgrund ihrer Risikostruktur einer Lebensversicherung recht nahe kommen, ist es keinesfalls einfach, die notwendigen Renditen zu erwirtschaften. Auch die Fondsmanager dieser Produkte kämpfen mit den niedrigen Zinsen an den weltweiten Kapitalmärkten. Mit Aktienfonds stehen die Chancen dagegen besser: Die notwendigen Vorsteuerrenditen liegen laut Modellrechnung zwischen 4,9 Prozent bei Kündigung nach fünf Jahren und 6,7 Prozent bei Kündigung nach 25 Jahren. Diese Mindestrenditen lassen sich noch reduzieren. Wenn man statt des Aktienfonds mit einem Ausgabeaufschlag von fünf Prozent, wie hier angenommen, einen mit einem Prozent oder noch weniger wählt, reduziert sich die durchschnittlich erforderliche Rendite um bis zu einem halben Prozentpunkt.

„Bei einer Kündigung nach fünf Jahren ist eine Rendite von fünf Prozent bei einer noch 30-jährigen Laufzeit durchaus möglich“, sagt Michael Hauer vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung. Allerdings müssen sich Anleger der Gefahr bewusst sein, dass sich die Börsen gerade auf einem Tief befinden, wenn der Interessent nach 30 Jahren das Geld für den Ruhestand benötigt.

Verbraucherschützer warnen denn auch vor einer vorschnellen Kündigung. Sie erinnern an die hohen



**INSTITUT**  
für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH  
Auf der Haide 1  
92665 Altenstadt/WN

Telefon: 09602 / 944 928-0  
Telefax: 09602 / 944 928-10  
E-Mail: [info@vorsorge-finanzplanung.de](mailto:info@vorsorge-finanzplanung.de)

Garantieversprechen, auf die sich viele Verbraucher noch berufen können. Wer bis Ende Juni 1995 einen Lebensversicherungsvertrag unterzeichnet hat, dem durften Versicherer noch bis zu 3,5 Prozent garantieren – in der Zeit bis zum 30. Juni 2000 waren es sogar noch vier Prozent. Bis Ende 2003 gab es immerhin noch bis zu 3,25 Prozent garantierte Mindestverzinsung. „Sogar nach Kosten sind viele dieser Altverträge aus heutiger Sicht noch attraktiv“, sagt Niels Nauhauser, Leiter des Fachbereichs Finanzdienstleistungen bei der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Ohne Not kündigen sollten Verbraucher alte Verträge nicht.

Doch aus Sicht von Verbraucherschützern ist auch niemandem damit geholfen, wenn aus übertriebenem Sicherheitsstreben oder Bequemlichkeit blind an Verträgen festgehalten wird. „Die Frage ist halt immer, ob ich schlechtem Geld gutes Geld hinterherwerfe“, sagt Lars Gatschke. Der Referent für Versicherungen beim Bundesverband der Verbraucherzentralen hat zur Orientierung eine recht simple Formel für alle Halten und Lebenspolice: „Wer bereits im letzten Drittel seines Lebensversicherungsvertrages steht, die Vertriebs- und Verwaltungskosten also bereits bezahlt hat und einen dicken Schlussüberschuss schon vor Augen, der sollte im Zweifel besser durchhalten.“ Die Frage nach einer Kündigung oder einem Verkauf der Police sollte sich in solchen Fällen nur noch bei extremen wirtschaftlichen Engpässen stellen. „Oder wenn der Lebensversicherungskunde merkt, dass der Vertrag überhaupt nicht hält, was einst versprochen wurde“, so Gatschke.

Auch Versicherungsexperte Poweleit plädiert für das Durchhalten bei Verträgen mit hohen Garantien: „Wenn man sich anschaut, was bei Lebensversicherungen mit beispielsweise 3,5 Prozent Garantie tatsächlich rauskommt - da muss man sich in Alternativenanlagen aber ganz schön für strecken.“

Im Gegensatz zu den Anbietern, die von den lebenslangen Garantien abrücken, hat er den Glauben an das Produkt noch nicht verloren. Die Zinsen an den Kapitalmärkten seien zuletzt schließlich ein wenig gestiegen, macht er Mut. „Es ist leichter Optimismus angebracht, dass die sparerfeindliche Niedrigzinspolitik ihrem Ende entgegensteuert.“

Quelle: Kathrin Gotthold/Karsten Seibel, Welt am Sonntag vom 30. Juni 2013

[Zurück](#)