

Die kapitalbildende Lebensversicherung: "Lebt denn der alte Holzmichel noch"?

Die kapitalbildende Lebensversicherung, früher bekannt als eierlegende Wollmilchsau unter den Kapitalanlageprodukten, ist in die Jahre gekommen. Abnehmende Steuervorteile, undurchsichtige Gewinnberechnungen und ein sinkender garantierter Zinssatz auf die Sparanteile sorgen dafür, dass der ehemalige Publikumsliebbling immer mehr in die Kritik gerät und führen zu massenhaften Kündigungen der Versicherungsnehmer.

Selbst die staatstragende Zeitschrift Finanztest kommt in ihrer Sonderausgabe zum Thema Altersvorsorge zu einem erschreckenden Ergebnis in Bezug auf Kapitallebensversicherungen.

Ihr Testurteil:

"Geeignet für sehr Wenige. Niemand braucht wirklich eine Kapitallebensversicherung. Für Geldanlage und Altersvorsorge gibt es weitaus bessere, flexiblere Produkte. Für Gutverdiener, die ihren Sparerfreibetrag ausgeschöpft haben, könnte sie sinnvoll sein, um Steuern zu sparen!" (Finanztest Sonderausgabe November 2006)

Diese Bewertung überrascht sicherlich immer noch Millionen von Versicherungskunden. Finanzdienstleister halten diese seit Jahren bekannte Erkenntnis offenbar geheim. Immerhin soll es in Deutschland 55 Mio. Verträge für Kapitallebensversicherungen geben. Allein im Jahr 2006 sollen hiervon 615.000 im ersten Halbjahr abgeschlossen worden sein. Oftmals werden die Versicherungsnehmer nicht über die Vor- und Nachteile der Kapitallebensversicherung aufgeklärt. Vielmehr bleiben viele Dinge im Dunkeln.

Hier die wesentlichen Nachteile der Kapitallebensversicherung:

Langfristige Bindung

Die Kapitallebensversicherung bindet den Versicherungsnehmer, der sich gegen das Risiko des Todes absichern und gleichzeitig sparen will, über eine lange Laufzeit. Die Verträge erstrecken sich oftmals über mehrere Jahrzehnte, in denen der Versicherungsnehmer nur unter Inkaufnahme von Verlusten aus der Versicherung aussteigen kann. Gerade für jüngere Versicherungsnehmer, die noch keine geregelten Lebensverhältnisse haben und somit ihren zukünftigen Kapitalbedarf schwer einschätzen können, empfiehlt sich die Kapitallebensversicherung als Spar- und Anlageprodukt daher überhaupt nicht. Dieses hängt auch damit zusammen, dass jüngere Menschen oft Singles sind und daher eine Absicherung weiterer Personen, vor allem einer Familie, gar nicht notwendig ist. Daher ist die Versicherung des Todesfallrisikos erst ab einem gewissen Alter und der entsprechenden Lebenssituation überhaupt angezeigt. Wer vor allem sparen will, kann in wesentlich renditeträchtigeren Produkten investieren, ohne eine lange Kapitalbindung eingehen zu müssen.



von RA Dr. Thomas Schulte,
Bankkaufmann (IHK)



Abschlusskosten

Der Abschluss eines kapitalbildenden Versicherungsvertrages verursacht in der Regel hohe Abschlusskosten. Diese dürfen nicht höher sein als 4% der Summe aller Beiträge. Bei einem Beitrag von 200 Euro monatlich und einer Laufzeit von 30 Jahren können sich somit Abschlusskosten bis zu 2.880 Euro ergeben. Diese werden nicht durch die Versicherung getragen, sondern dem Versicherungsnehmer durch die verwendeten Vertragsbedingungen aufgebürdet. Die Vertragskosten müssen somit durch die eingezahlten Beiträge abgedeckt werden.

Dieses geschieht meist innerhalb der ersten Versicherungsjahre durch die so genannte Zillmerung der Beiträge. Das bedeutet, dass von den eingezahlten Prämien ein Abzug für die Kosten der Risikoabdeckung und die Verwaltung der Versicherung erfolgt. Der restliche Betrag wird im ersten Versicherungsjahr ausschließlich auf die Abschlusskosten verrechnet. Dieses ist zumindest dann der Fall, wenn die Zillmerung für das erste Jahr 100 Prozent der Restbeträge beträgt. Für die weiteren Jahre werden dann 20 Prozent der Überschussbeträge verwendet, um die Abschlusskosten abzudecken. Eine andere Variante ist die kontinuierliche Deckung der Abschlusskosten durch Abzüge in Höhe von 35 Prozent jährlich.

Durch die Zillmerung entstehen dem Versicherungsnehmer besonders dann hohe Verluste, wenn er nach kurzer Laufzeit aus dem Versicherungsvertrag aussteigen will. Nur wenigen Versicherungsnehmern ist bewusst, dass sie bei Abschluss des Vertrages erst einmal mit mehreren tausend Euro bei der Versicherung in der Kreide stehen, da diese erhebliche Abschlusskosten an den Versicherungsvermittler oder -berater auskehrt. Durch die Zillmerung werden in den ersten Jahren überhaupt keine Überschüsse erwirtschaftet, so dass selbst das normale Sparbuch in den ersten Jahren der Vertragslaufzeit mehr Erträge abwerfen würde.

Niedriger Garantiezins auf den Sparanteil

Während der Garantiezins bei Lebensversicherungen Mitte des Jahres 2004 noch bei 4 % lag, ist dieser seither kontinuierlich gesunken, für Neuverträge zunächst auf 3,25 % bis zum 31.12.2003. Seit dem 01.01.2004 beträgt der Garantiezins auf den Sparanteil lediglich noch 2,75 %. Ab dem 01.01.2007 wird der Garantiezins erneut gesenkt und sinkt somit auf 2,25 %.

Garantiezins bedeutet hier, dass die garantierten Zinsen immer nur auf den Sparanteil der Versicherung entfallen, also auf die Summe, die nach Abzug von Risikoprämien, Verwaltungskosten und natürlich auch den Abschlusskosten übrig bleibt und angelegt werden kann. Dieser Anteil ist gerade in den ersten Versicherungsjahren sehr gering.

Die Rendite wird - anders als viele denken - also gar nicht auf die Summe aller Beiträge berechnet, sondern nur auf den Teil, der wirklich von der Versicherung gewinnbringend angelegt wird. Wenn man die Rendite auf den Gesamtbeitrag verrechnet, entsteht oft ein erschreckendes Ergebnis, da diese oftmals noch unter 2 % liegt. Bei einigen Verträgen kann die Rendite jedoch sogar unter ein Prozent sinken. Dieses hängt damit zusammen, wie gut die Versicherer wirtschaften. Auch hier stellt sich wieder die Frage, ob nicht andere Anlageformen mehr bringen würden? Für die meisten Anleger lautet die Antwort schlicht "Ja".

Unsichere Überschüsse

Wenn die Versicherer in Modellrechnungen höhere Erträge versprechen, so handelt es sich dabei meist nur um unverbindliche Modellrechnungen, die nicht eintreffen müssen. Die Versicherer sind lediglich dazu verpflichtet, die Garantiezinsen auf den Sparanteil auszuschütten. Weitere Überschüsse ergeben sich dann, wenn aus dem Todesfallschutz oder den Verwaltungskosten, die die Versicherer vorher schätzen müssen und welche sicherheitshalber zu hoch angesetzt werden müssen, Überschüsse an die Versicherungsnehmer zurückfließen. Probleme bestehen hier allerdings deswegen, weil die Versicherungsnehmer nur ein beschränktes Auskunftsrecht gegenüber dem Versicherer darüber haben, wie sich die Überschussbeträge zusammensetzen. Platt gesagt, kann der Versicherer sich hier die Auszahlungen schön rechnen, ohne dass eine konkrete Kosten- bzw. Erfolgskontrolle vorliegt. Einige Versicherungsunternehmen teilen auf Anfrage auch ausdrücklich mit, dass sie zu einer Aufschlüsselung der Abschluss- und Verwaltungskosten sowie der Überschussermittlung und Beteiligung nicht bereit sind. Man stelle sich einmal vor, die Hausbank würde eine ähnliche Auskunft bzgl. des Girokontos oder des Guthabens auf dem Fondsdepot abgeben. Unvorstellbar - nicht aber im Versicherungsrecht!

Unnötige Kombinationen und teure Zusatzleistungen

Mit der Kapitallebensversicherung werden oft Dinge kombiniert, die gar nicht zusammengehören. Unklar ist, warum Sparplan und Risikolebensversicherung zu kombinieren sind. Früher lohnte sich dies vielleicht deswegen, weil die Erträge nach einer Laufzeit von 12 Jahren steuerfrei waren. Heute ist eher eine Risikolebensversicherung mit geringem Beitrag und auch geringen Verwaltungs- und Abschlusskosten zu empfehlen, wenn für den Anleger überhaupt ein Todesfallschutz Sinn macht. Warum ein Anlageprodukt mit einem solchen Todesfallschutz kombiniert werden muss, erschließt sich jedoch in den wenigsten Fällen.



Eine weitere Reduzierung von Erträgen ergibt sich dann, wenn in der kapitalbildenden Lebensversicherung noch weitere Zusatzleistungen mit verkauft sind. Dies gilt z. B. für den Schutz vor Unfalltod. Hier erschließt sich nicht, warum ein Unfalltod stärker abzusichern ist, als der natürliche Tod des Versicherungsnehmers. Beides wird die abzusichernden Personen ungefähr gleich schwer treffen, vor allem in finanzieller Hinsicht. Ein solcher Todesfallschutz kostet jedoch noch einmal zusätzlich bis zu 0,25 % Rendite, die in jedem Fall eingespart werden könnten.

Zusammenfassung:

Insgesamt lässt sich feststellen, dass die Kunden oftmals schlecht informiert sind. Dies hängt auch damit zusammen, dass Sie von ihrem Versicherungsunternehmen zur Ablauffleistung unklare Informationen erhalten. Besonders auffällig ist, dass oftmals gar nicht über Alternativen zur kapitalbildenden Lebensversicherung aufgeklärt wurde. Jedoch sollte zumindest eine Aufklärung über die wesentlichen Nachteile des gewählten Kapitalanlageproduktes erfolgen. Erhebliche Haftungsrisiken für Vermittler oder Berater sind die Folge.