

# Versicherungen eignen sich nicht für die Altersvorsorge



von Andreas Müller-Alwart

***In jüngster Zeit werden Tagesgeldkonten und Versicherungen wieder stark als Altersvorsorge-Produkte beworben. Es gibt allerdings kein Tagesgeldkonto und keine Versicherungspolice, die sich für die Altersvorsorge eignen.***

Landauf - landab - wird das Gegenteil behauptet: Tagesgeldkonten seien jetzt geradezu optimal, um auch langfristige Vermögenswerte zu parken. Versicherungen seien die beste Lösung für die Altersvorsorge, weil nur sie die Altersrisiken wirklich auffangen würden. Zeit für *Der Freie Berater* die Wahrheit in Münchhausens Finanzwelt zu bringen.

## Tagesgeldkonten

5% Zinsen bei täglicher Verfügbarkeit - so stellen sich derzeit viele Tagesgeldkonten dar. Der Anlagebetrag geht zu 100% in das Sparvermögen ein, es gibt weder ein Agio, noch Kurs- oder Währungsrisiken und die Kapitalanlage unterliegt im Regelfall der Ausfallsicherung deutscher Banken oder ist an staatliche Garantiezusagen gekoppelt. Zu versteuern sind ab 2009 25% der Zinserträge, was eine eindeutige, überschaubare Regelung ist. Die Auflösung des Vermögens ist an keine Vorgaben gebunden - wie z. B. das Erreichen eines bestimmten Alters oder den Wohnsitz in Deutschland. Der Zinssatz garantiert zudem im Regelfall eine sichere Nettorendite, weil auch nach Steuern und Inflationsrate etwas übrig bleibt. Insofern schlägt das (derzeit) hochverzinstes Tagesgeldkonto jedes Sparbuch und so gar viele längerfristige Banksparpläne. Im Gegensatz zu Riester und Rentenversicherungen gehen nicht 20% der Einlagen für laufende Kosten und rund 4% der Sparsumme für Abschlusskosten hops. Und die angesparten Beträge sind vererbbar, veräußerbar und anderweitig verwendbar.

Wären die fünf Prozent Zinsen ein Leben lang garantiert, so wäre das Tagesgeldkonto als Bestandteil einer Altersvorsorge durchaus ratsam. Dem ist natürlich nicht so - das Tagesgeldkonto unterliegt laufenden Schwankungen - Zinsanpassungen sind quasi täglich möglich. Und wer einmal exakt nachrechnet, kann über die Nettorendite nicht wirklich begeistert sein. Wer zum Beispiel heute 5.000 Euro anlegt und 10 Jahre lang zu 5% verzinsen lässt, der hat am Ende nur 8.235 Euro angespart. Auf den Zinsertrag fallen 25% Abgeltungssteuer an in Höhe von rund 810 Euro. Gleichzeitig zehrt die Inflation in Höhe von rund 3% an der Kaufkraft des angesparten Betrages. So verblassen summa summarum nur noch 1-1,5% Rendite übrig. Aus 5.000 Euro werden nach 10 Jahren dann lediglich 5.808 Euro Kapital. Das ist natürlich viel zu wenig, um einen Altersvorsorgestock aufzubauen und selbst als Beimischung reicht diese Rendite nicht aus.

### Merke:

*Bei Tagesgeldkonten ist der Zinssatz flexibel und sie eignen sich deswegen nur zur kurzfristigen Rücklage („Kurzzeitparken eines Geldbetrages“). Die Inflation und die Abgeltungssteuer mindern den von der Bank beworbenen Zinssatz um mindestens 3,25%. Wird also ein Tagesgeldkonto mit 5% beworben, so sollten sie cool bleiben und im Netto nicht mehr als 1,75% Nettorendite erwarten.*

Handelsblatt, 05.8.2008:

*„Die Deutschen besitzen insgesamt rund 94 Millionen Lebensversicherungen. Mehr als jede zweite davon wird vorzeitig beendet. Nach Berechnungen von Verbraucherschützern entstehen bei gekündigten Verträgen für die Versicherten oft Verluste von mehr als 50 Prozent.“*

## Versicherungen

Wenn man in heutigen Zeiten keinen Altersvorsorgevertrag hat - und damit denkt der Michel immer automatisch an eine Versicherung - so ist man völlig out, geradezu revolutionär fahrlässig. Wenn man einen Bericht über Altersvorsorge schreibt, ohne Riester, Rürup und Rentenversicherungen zu loben, so fragt man sich immer wieder: Wie ist es möglich, dass die Mehrheit der Kollegen von Finanzjournalisten diese Versicherungen zu Altersvorsorge lobt. Was ist falsch mit einem selber, wenn man nicht in diesen Lobesgesang einstimmen kann? Wäre es nicht besser, die Verbraucher wenigstens zu dieser bequemen und von allen gepriesenen Altersvorsorge zu raten - zumindest besser als davon abzuraten mit dem Risiko, dass der verunsicherte Michel dann gar keinen Sparvertrag macht?

## Altersvorsorge oder Sparen?

Die Erkenntnis ist immer wieder dieselbe: Gerade weil die Mehrzahl der Medien die reinste PR für Rürup, Riester und Rentenversicherungen macht, ist es wichtig, die Wahrheit zu schreiben. Und nein: Es ist besser, gar keine Altersvorsorge zu betreiben, als in eine Rentenversicherung einzuzahlen. Die Fakten sprechen seit Jahrzehnten Bände und alle seriösen Altersvorsorgeexperten, alle Verbraucherschutzverbände predigen seit Jahrzehnten das Gleiche: Sparen und Risikoabsicherung müssen getrennt betrachtet werden. Stundenlang, seitenweise könnten seriöse Berater und Verbraucherschützer dazu zitiert werden.

Exemplarisch soll eine treffend formulierte Passage aus dem völlig finanz- und vertriebsunabhängigen Newsletter „simplify Geldletter“ aus dem renommierten Fachverlag „Verlag für die deutsche Wirtschaft“ zitiert werden. Chefredakteur Oliver Mest schreibt dort:

*„Versicherungen, Versicherungen und immer wieder Versicherungen. Für die deutschen Sparer sind Kapitalversicherungen immer noch die Nummer 1 bei der langfristigen Geldanlage. Der Grund: Die Anlage in Versicherungsprodukte gilt*

*als sichere Anlage. In Wirklichkeit ist es aber mit der Sicherheit nicht weit her.*

*Rechnen Sie selbst!*

*Ein Beispiel: Sie schließen als 40-Jähriger bei einem günstigen Direktversicherer eine Rentenpolice ab. Sie zahlen monatlich 200 Euro ein und erhalten an Ihrem 65. Geburtstag eine garantierte Kapitalabfindung von rund 83.000 Euro. Das sind auf den ersten Blick 2,5% Zinsen - schon mager genug. Aber die 83.000 Euro haben bei einer Geldentwertung von 1,5% im Jahr nur noch eine Kaufkraft von 57.000 Euro. Halten Sie sich dieses Ergebnis vor Augen: Sie zahlen 25 Jahre lang jeden Monat 200 Euro ein, insgesamt 60.000 Euro. Und bekommen dafür einen Gegenwartswert von 57.000 Euro! Sie sparen und sparen und sparen und machen 3.000 Euro Verlust.“*

Zu diesem Beispiel ist noch zu ergänzen: Schließt der 40-Jährige die Police nicht bei einem Direktversicherer ab, so wird er eine viel höhere

Süddeutsche Zeitung, 27.08.2008, zur Riesterrente:

*„Abzocke mit Riester - die Masse der staatlichen Zulagen wandert in die Tasche der Anbieter.“*

*„Die Zulagen kommen in der Masse nicht der Altersvorsorge zugute“*

*„Dass bei einem Anbieterwechsel 88% der eingezahlten Beiträge wegen Versicherungskosten verschwinden, ist ein Skandal.“*



Netzeitung.de, 21.8.2008  
über Lebensversicherungen:  
„Sie bringen dem einzelnen  
Sparer nach Einschätzung von  
Verbraucherschützern nur ge-  
ringe Renditen – und sollten  
daher auf Spartauglichkeit  
überprüft werden.“ „Kapital-  
und Rentenversicherungen  
sind unflexibel und gering ver-  
zinst.“

Abschlussgebühr bezahlen. Bei einer Anlagensumme von 60.000 Euro werden im Regelfall 4% Abschlussprovision entsprechend 2.400 Euro mindestens fällig. Direktversicherer haben zudem günstigere, laufende Kosten, weil sie weniger Verwaltungsaufwand und laufende Provisionszahlungen haben. Und im o. g. Beispiel ist die Inflation mit durchgängig 1,5% lächerlich niedrig angesetzt. In den vergangenen 25 Jahren gab es Inflationsraten weit darüber. Und dennoch, also trotz all dieser günstigsten Annahmen, errechnet Oliver Mest einen Verlust.

### **Warum also schließen Menschen dennoch eine Lebensversicherung zur Altersvorsorge ab?**

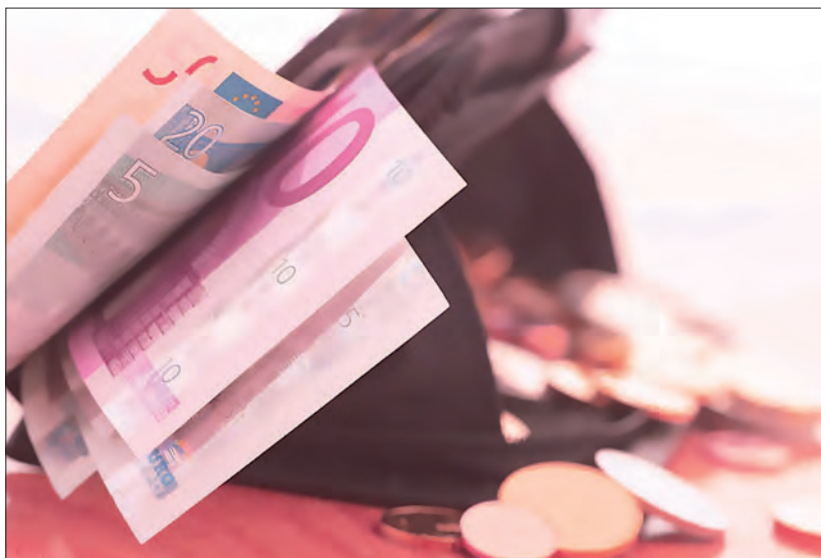
Zum Einen, weil es alle tun. Mit der Masse zu gehen, scheint ein sicherer, ausgetrampelter Weg zu sein und ist allemal bequemer, als sich durch das Unterholz einen neuen Pfad zu bahnen.

Zum anderen befinden sich die Vorausberechnungen (Schlussbonus, geschätzte Kapitalabfindung) für den Otto-Normal-Verbraucher in schwindelerregenden Höhen. Wenn ein Arbeiter 36.000 Euro im Jahr brutto verdient, sich Ersatzbeschaffungen wie eine neue Waschmaschine und sich den Urlaub geradewegs vom Munde absparen muss und dann vom Versicherungsvertreter eine Kapitalabfindung von 80.000 Euro in Aussicht gestellt bekommt, so kann das der ungeübte Kapitalanleger nicht mehr verarbeiten und

nicht mehr richtig einschätzen. Bei Vertragsabschluss stehen dann gedanklich einem monatlichen Aufwand von „nur“ 200 Euro „satt“ 80.000 Euro Ertrag gegenüber. Kein Verbraucher würde hier den Gesamtaufwand (60.000 Euro) abzüglich Aufwand (Steuern, Kosten, Inflation) erkennen. Dies müsste ihm schon der Finanzberater vorrechnen. Ist der Berater aber ein Vertreter, so wird er diese Berechnung nicht einmal auf ausdrücklichen Kundenwunsch hin durchführen, schließlich würden ihm satte 2.400 Euro Abschlussprovision verloren gehen, wenn der Kunde sein Minusgeschäft erkennen würde.

### **Aus 80.000 Euro werden satte 56.000 Euro**

Ein weiterer Grund ist: Viele Verbraucher begreifen weder den positiven Aspekt des Zinseszins noch den negativen Effekt einer Inflationsrate wirklich. Obwohl praktisch jeder schon einmal Erfahrungen mit Zinseszins effekten oder teurer werdenden Preisen gemacht hat, bleibt die Sichtweise in die Zukunft - noch dazu auf 20, 30 Jahre in die Zukunft - immer diffus und wird verdrängt. Wer denkt schon bei Vertragsabschluss wirklich an den Kaufkraftverlust? Das Gegenteil ist eher der Fall. Der avisierete Kapitalstock zum Ende der Laufzeit der Versicherung wird automatisch auf die heutige Kaufkraft übertragen und zwar ohne jegliche Abschläge. Niemand kann sich vorstellen, dass sich bis dahin die Preise verdoppelt oder verdreifacht haben werden. Niemand schlägt von der Schlusssumme gedanklich 30% ab. Und die Vertreter sagt natürlich auch nicht zum Kunden: Schauen Sie mal, Herr Müller, Ihre 80.000 Euro sind dann in 30 Jahren noch satte 56.000 Euro wert, ist das nicht toll? Ein solcher Vertreter wäre rasch HartzIV-Empfänger und würde in keinem Vertrieb lange seine „Verkaufsgespräche“ betreiben. Solche Beratung können Sie nur von einem unabhängigen, freien Berater erwarten, der Ihnen eine Alternative anbieten kann - eine Beratung auf Honorarbasis oder eine bessere Sparlösung, von der dieser Berater lebt. Ansonsten findet sich eine solche gemeinnützige Beratung nur bei den Verbraucherzentralen und dort



kostet die Beratung einen Pauschalbetrag von z. B. 50 Eur o. Selbst die sind gut investiert, ehe man jahrzehntlang jeden Monat das Vierfache aus dem Fenster wirft.

Die anderen Gründe, warum Verbraucher eine Lebensversicherung als Altersvorsorge abschließen, sind vielschichtig und haben psychologische Komponenten:

Auf der einen Seite ist für viele zukünftig e Rentner mit dem Abschluss einer Rentenversicherung das Thema Altersvorsorge vom Tisch. Die Beträge werden monatlich abgebucht, die Police ist abgeheftet, man hat etwas getan und zukünftig sind alle weiteren Presseberichte zu dem Thema reine Makulatur: Ins linke Ohr rein - aus dem rechten Ohr raus. Thema abgehakt. Dies entspricht auch dem Wunsch der meisten Verbraucher, sich mit dem lästigen Kram um Geldanlage und Versicherungen nur wenig beschäftigen zu müssen. Bei einem Kühlschrank oder Auto macht man es ja auch so. Wenn man was Neues braucht, informiert man sich in Testheften, in Läden und bei Bekannten und irgendwann entscheidet man sich und kauft. Das Thema ist dann abgehakt, bis der Kühlschrank nicht mehr läuft oder das Auto streikt.

### *Ein Kühlschrank für die nächsten 30 Jahre*

Dieses Verhalten wird auf die Altersvorsorge übertragen, passt aber nicht zur sich schnell ändernden Welt. Außerdem sind die Produktzyklen eines Kühlschranks und Autos bestens bekannt: 10-15 Jahre, dann ist die neue Anschaffung erforderlich. Der Vorsorgevertrag läuft doppelt so lang und überlebt Hunderte neuer Auto- und Kühlschrankmodelle. Will heißen: Mit dem Abschluss eines Altersvorsorgevertrages wird die Erwartung verbunden, dass dieser alle Erwägungen, Neuerungen und Störfälle der nächsten 30 Jahre bereits umfasst. Diese Erwartungshaltung ist in etwa so, als ob man in den Siebziger Jahren ein Auto und einen Kühlschrank gekauft hätte, der bereits heutigen Umweltansprüchen, modernster Elektronik und heutiger Kühlleistung entsprechen hätte. Das würde wohl kein Mensch er-



warten - es sei denn, er hätte mit dem Hersteller einen Vertrag, jedes Jahr ein Update, immer das neueste Produkt zu erhalten. Bei Lebensversicherungen ist genau das Gegenteil der Fall: Sie entfernen sich von Jahr zu Jahr von den Lebensumständen, die der Versicherte bei Vertragsbeginn hatte, und nicht umsonst er leben mehr als 50% der Verträge nicht das Ende ihrer Laufzeit. Krankheit, Unfall, Tod, Scheidung, Nachwuchs, Auswanderung... - es gibt Hunderte von Gründen, warum Menschen in 30 Jahren Vertragslaufzeit nicht mehr zu ihrer Police passen.

### *Bei Kündigung hohe Verluste*

Das wissen die Versicherer - das gehört zu ihrem Geschäftsmodell: Wer kündigt, der muss hohe Verluste hinnehmen. Zahlreiche Policen sind auch noch 15 und mehr Jahre im negativen Sparvermögen - der Kunde hat nur die Provisionen des Vertreters und die Kosten der Gesellschaft bezahlt, aber keinen Cent Guthaben gebildet. Völlig zu Recht haben Richter deswegen entschieden, dass man dieses Produkt getrost als „lega-

Finanztest, August 2008, zu Riesterverträgen:

*„Viele Abrechnungen sind mangelhaft.“*

*Die „Finanztest“ testete die Verständlichkeit von jährlichen Ertragsrechnungen zur Riesterreute. Von 28 getesteten Meldungen, waren fünf mangelhaft, dreizehn ausreichend und lediglich zehn konnten wenigstens ein befriedigend erreichen.*



len Betrug“ bezeichnen darf. Doch bis der Störfall auftritt, liegt die Police im Schreibtisch, werden die Beträge abgebucht und verdrängt der Verbraucher das Thema. Altersvorsorge ist für ihn abgehakt. Dabei übersieht er oft noch eine andere Thematik: 6-7% des Bruttogehaltes (!), so hat Prof. Dr. Raffelhüschen vom Institut für Finanzwissenschaften der Universität Freiburg errechnet, müssen heute privat in die Altersvorsorge eingezahlt werden, um die Rentenlücke (rund 21%) später mal zu decken. Wer beispielsweise 3.300 Euro verdient und bei Steuerklasse 1 rund 1.800 Euro netto erhält, der müsste mindestens 250 Euro in einen Rentenvertrag einzahlen, um diese Rentenlücke zu schließen. Sein verfügbares Netto schrumpft auf 1.550 Euro und liegt nahe der Pfändungsgrenze, als jenem Betrag, der einem Menschen zur Sicherung seiner Existenz mindestens zugestanden werden muss. Und dies ist genau der Aspekt, bei dem sich die Befürworter von Riester & Co mit den unabhängigen Anlageberatern streiten. Die Befürworter erklären dem Verbraucher, dass dieser Sparraten nur mit Hilfe von staatlichen Zulagen darstellen kann. Nur dann könne er die erforderliche Höhe der Sparraten aufbringen, wenn er über Riester die staatliche Förderung, also die an harte Prämissen geknüpfte steuerfreie Bsparrung, in Anspruch nehmen würde. Die freien Finanzberater hingegen betrachten auch die Zu-

kunft und erkennen: Der Kunde verschiebt die Steuerlast lediglich ins Rentenalter. So rückt bei ganzheitlicher Beratung die Erkenntnis: Die Rendite einer Kapitalanlage muss oberhalb von 6%, wenn nicht sogar 8% liegen, um auch mit moderaten Sparraten einen Rentenstock anzusparen zu können. Ein Ansparen in diesem Bereich bedarf einer unabhängigen, seriösen Beratung, um Risiken und Chancen durch ein entsprechendes Portfolio auszugleichen. Das ist natürlich nicht so bequem wie ein Tagesgeldkonto oder eine Police, die - einmal abgeschlossen - in der Schreibtischschublade weggeschlossen werden kann.

### *Vergilbte Police oder Altersvermögen?*

Die Früchte dieser Anlageberatung führen aber auch zu deutlich besseren Ergebnissen: Der Anlagebetrag ist höher und die Knebelung der Riesterreife wird vermieden. Der Kapitalstock kann auch bei einem Störfall verwendet werden, denn das Leben erfordert manchmal andere Prioritätensetzungen als man vor 30 Jahren erhofft und erahnt hatte. Wer mit 60 totkrank wird und sich mit Hilfe von Kapital noch eine gute Behandlung für weitere 10 Lebensjahre erkaufen kann, für den spielt die Absicherung der Rentenzeit bis zum Endalter 90 nicht mehr so eine große Rolle... Damit ist auch der letzte Aspekt, der

Bund der Steuerzahler im Juli 2008 zu Riesterverträgen:  
*„Ein Risikofaktor beim Riester ist jedoch, dass die Höhe der späteren Steuerbelastung für die Steuerzahler ungewiss ist. Weder die persönliche Einkommenssteuersituation noch die dann geltenden Steuersätze sind bekannt, so dass keine verlässliche Planung möglich ist.“*

Verbraucher in Rentenversicherungen treibt, angesprochen: Versicherungen sichern Risiken ab. Eine Rentenversicherung sichert das Risiko ab, dass unsereiner älter wird, als er Rente bekommt. Sieht man sich allerdings die Policen an, so müssen viele Kunden schon so alt wie Johannes Hesters werden, damit sie eine positive Rendite aus ihrer Rentenversicherung erwirtschaften. Die Mehrzahl der Versicherten wird den Planeten vor dem Break Even ihrer Police verlassen. Und dann passiert im Regelfall Folgendes:

### *Geschenke an Staat und Versicherungsgesellschaften*

Wer in eine Rentenversicherung eingezahlt hatte, der schenkt - nach all den Abschluss- und laufenden Kosten - der Versicherung selbst einen „Schlussbonus“, indem er die restlichen Rentenbeträge nicht mehr abrufen. Dies ist ebenso in das Geschäftsmodell der Versicherer eingerechnet wie die rund fünfzig prozentige Stornoquote. Wer in Riesterrenten eingezahlt hat, der schenkt dem Staat die nicht abverlangten Rentenbeträge und auch dort gehört das zum Geschäftsmodell.

Bei den Versicherungen, der privaten kapitalgedeckten Altersvorsorge, gehen also die Frau, die Kinder und Enkel ebenso weitgehend leer aus wie bei der staatlich geförderten Riesterrente. Und in 30 Jahren wird auch aus der umlagefinanzierten, staatlichen Rente wohl kaum noch eine bedeutsame Witwenrente zu erwarten sein.

Anders beim privaten Ansparen in ein individuell zusammengestelltes Altersvorsorge-Portfolio, das in 30 Jahren immer wieder angepasst werden kann. Das ist quasi der Kühlschrank mit dem Update, das Auto mit der Modernisierungsgarantie. Und das Beste ist: Der „Restkaufwert“ eines solchen Renten-Vermögens verfällt nicht mit dem Ableben des Sparerers, sondern kann Frau, Kind, Enkel noch erfreuen. Und wenn der gesamte Kapitalmarkt zusammenbrechen und sich das privat gebildete Vermögen in Luft auflösen würde?

### *Im schlimmsten Fall kein Verlust*

In diesem schlimmsten Fall wäre der Rentner abhängig von der Grundrente, hätte also nicht viel weniger als diejenigen Geringverdiener, die heute Riester ansparen und später ganz oder zum Teil ihre eigene Grundrente finanzieren. Unser Rentner hätte aber in jedem Fall den legalen Betrug, das absehbare Verlustgeschäft der Rentenversicherung vermieden. Auf der einen Seite ein sicherer Verlust - auf der anderen Seite erhebliche Chancen. Die Entscheidung liegt wie immer beim Verbraucher selbst: Mit der Masse schwimmen, Police in der Schreibtischschublade vergilben lassen, sichere Verluste einfahren oder aktiv ein Rentenvermögen erwirtschaften, das flexibel auch anderweitig verwendet werden kann.

#### *Merke:*

*Mit Versicherungen spart man nicht. Bei Kapitalanlagen zählt ausschließlich, was netto aufgewendet wurde und was netto am Ende herauskommt. Dazwischen liegen Abschlusskosten, laufende Kosten, Inflationsrate und Steuern. Ein guter Berater rechnet dem Kunden vor, was er wofür bezahlt und wie die Nettorendite dann wirklich ist. Berater und Vertreter, die diese Berechnung nicht offen legen wollen, können nicht rechnen oder kaschieren die Nachteile ihrer Altersvorsorge-Lösung bewusst. Solche Verkaufsgespräche sind unseriös und entsprechen auch nicht den aktuellen Transparenzrichtlinien (MIFID), die europaweit dem Verbraucherschutz Klarheit über die Kosten einer Kapitalanlage ermöglichen sollen.*

Handelsblatt, 05.8.2008:

*„Die Verbraucherzentrale Hamburg errechnete für mehr als 400 Millionen Lebensversicherungen eine Verlustquote von 70 Prozent pro Vertrag. Ein Beispiel: Ein Versicherungskunde aus Thalheim kündigte 2004 eine Kapitallebensversicherung der Allianz. Sein Rückkaufwert betrug 4.803,40 Euro. Eingezahlt hatte er jedoch 17.109,24 Euro. Sein Verlust beträgt 12.305,84 Euro - oder 71,93 Prozent.“*

*Übrigens: Das Bundesfinanzministerium hat Finanzämtern jüngst Einhalt geboten. Einige Finanzämter erkannten die Verluste aus Lebensversicherungen als Werbekosten und somit steuermindernd an. Dieses „Steuerschlupfloch“ war wohl auch dem Bundesfinanzministerium eine Nummer zu groß - gewissermaßen ein Fass ohne Boden. Die geschäftsmodellbedingten Verluste aus Lebensversicherungen können also bei vorzeitiger Auflösung der Police noch nicht einmal steuermindernd geltend gemacht werden. Die Dimension geltend gemachter Verluste hätte Steinbrück ein Milliardenloch beschert. So bleibt es bei der paradoxen Situation, dass die Zinserträge innerhalb der Police steuerpflichtig bleiben, der negative Gesamtertrag aber nicht steuerlich geltend gemacht werden kann. Da bekommt der Lebensversicherungskunden zum Sparen noch den staatlichen Spott hinzu.*

*Siehe dazu auch den Bericht in dieser Ausgabe auf Seite 65.*