

Lebensver(un)sicherung: Anlagemodell kämpft mit schwindender Rendite
**Kündigen, Verkaufen oder Beleihen? – Wie der Ausstieg aus der
Lebensversicherung nicht zum Verlustgeschäft wird**

Von Marie Lueg, Pressebüro Gebhardt-Seele



Als „legaler Betrug am Kunden“ wird die Kapitallebensversicherung heute oft bezeichnet und das sogar mit gerichtlichem Segen. Auch die Finanzaufsicht BaFin zweifelt inzwischen an diesem Geschäftsmodell: Es seien Bedenken angebracht, ob die Versicherer derzeit genug Renditen erwirtschaften könnten, um ihre Zinsversprechen zu halten. Tatsächlich sinken die Erträge seit Jahren, die

Ablaufleistung bei Vertragsabschluss 2009 lag teilweise bis zu 9,5 % unter dem Wert von 2008. Wer sich jetzt von seiner Lebensversicherung trennen will, hat mittlerweile je nach persönlicher Situation verschiedene Möglichkeiten. Allerdings stellt der Markt auch Bedingungen - und wer nicht aufpasst, zahlt sogar drauf.

Die Kapitallebensversicherung ist als Anlage so verbreitet wie der Bausparvertrag. Wie schlecht steht es wirklich um das Modell?

Problematisch ist das System der Versicherer. Die Zinsen, die sich zur Überschusszahlung ansammeln, stammen in aller Regel aus der Rendite von Kapitalanlagen der Versicherung. In den letzten Jahren ging das Zinsniveau allerdings stark zurück, entsprechend schrumpfen die Gewinne der Versicherer und die Erträge der Anleger. Schon 2006 zeigte eine Umfrage der Zeitschrift Finanztest, dass die Zinsen mancher Lebensversicherung sogar unterhalb des Garantiezinses lagen. Nach Abzug von Verwaltungskosten und anderen Zusatzleistungen betrug der Profit bei einigen der Versicherten sogar weniger als ein Prozent. Seither ist die Verzinsung eher gesunken als gestiegen. Erst im Dezember 2009 haben viele Unternehmen sie wieder um einige Zehntelpunkte gesenkt. „Diese Entwicklung wird sich fortsetzen“, sagte Jochen Sanio, Präsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), unlängst dem Handelsblatt. Die Versicherer müssten intensiver planen, wie sie ihre Garantien auf Dauer finanzieren wollen. Bei den Verwaltungsgebühren greifen manche Versicherer dagegen kräftig zu: Eine Untersuchung des Brancheninformationsdienstes map-report ergab 2009 für

einige Verträge Abschluss- und Verwaltungskosten von über 10 Prozent der Beitragssumme. Für viele Versicherte sieht es derzeit deshalb so aus, dass sie monatlich Geld auf ein Konto einzahlen, das aber kaum für sie arbeitet.

Meist geht es an die Lebensversicherung, wenn schnell Geld gebraucht wird, aber ist eine Kündigung überhaupt sinnvoll?

Wer bei Schäden am Haus oder nach einem Unfall Geld benötigt und keinen Kredit aufnehmen kann oder will, greift schnell zur Lebensversicherung als Gelddepot. Allerdings verliert man durch eine Kündigung nicht nur den Versicherungsschutz sondern auch die Überschusszahlungen und die eigentlich damit geplante Altersvorsorge. Kündigen ist deshalb zwar eine Möglichkeit, aber immer die schlechteste Wahl. Eine Alternative wäre das Beleihen der Versicherung, entweder bei der Versicherung selbst, bei spezialisierten Anbietern oder bei Banken. Derartige Policendarlehen werden meist bis zur Höhe des aktuellen Rückkaufwerts gewährt und können ohne Frist wieder getilgt werden. Spätestens mit dem Ablauf oder Leistungsfall der Versicherung muss das Darlehen zurückgezahlt werden, dabei wird es in der Regel mit der Versicherungssumme verrechnet. Praktisch gesehen bekommt der Versicherte so gegen eine Gebühr schon vor Ablauf einen Teil seiner Auszahlungssumme. Die Zinsen fallen aber vergleichsweise hoch aus, deshalb sich dieser Weg nur bei einer kurzen Laufzeit lohnt. Außerdem gilt es darauf zu achten, dass das Darlehen keine Klauseln für eine vorzeitige Rückforderung beinhaltet. Eine andere Möglichkeit wäre der Verkauf auf dem Zweitmarkt. Vorteil gegenüber der Kündigung ist dabei, dass die Ankäufer deutlich mehr als den reinen Rückkaufswert bezahlen.

Die Zahl der Ankäufer von Lebensversicherungen ist in den letzten Jahren explodiert. Wie sicher sind die Angebote auf diesem Zweitmarkt?

Das Vertrackte am Zweitmarkt sind die vielen unterschiedlichen Modelle der Anbieter. Prinzipiell kann man unterscheiden zwischen Maklern, die eine Lebensversicherung nur weitervermitteln, und Investoren, die selbst die Versicherung kaufen. Letztere sind die bessere Wahl, da sich hier die Ansprüche des Verkäufers direkt an den Käufer richten. Zudem sollte darauf geachtet werden, ob der Händler den Kauf mit Eigenkapital oder Bankdarlehen finanziert, denn ohne stabile Basis kann der Finanzmarkt die Händler schnell in Schieflage bringen. Mit Eigenkapital finanzierte Unternehmen erwirtschaften ihre Gewinne - und damit den Bonus für den Verkäufer - dagegen durch Investitionen, zum Beispiel durch den Handel mit Immobilien. Diese kaufen mit dem Erlös aus übernommenen Lebensversicherungen günstig Häuser aus Nachlässen oder Zwangsversteigerungen. Nach der Sanierung können die Gebäude oder einzelne Wohnungen teurer weiterverkauft oder vermietet werden und garantieren dem Unternehmen und somit auch dem Verkäufer sichere Renditen.

Mit welchem Gewinn kann man beim Verkauf rechnen?

Die tatsächliche Rendite hängt von Modell des Zweitmarktanbieters ab. Bei Sofortauszahlung des Kaufpreises kann man gegenüber dem Rückkaufwert im Einzelfall bis zu 15 Prozent mehr Geld erwarten. Wird die Summe ganz oder teilweise in Raten ausgezahlt, bieten manche Ankäufer sogar mehr als das Doppelte des Rückkaufwerts.

Kann jede Lebensversicherung verkauft werden?

Ausgenommen Verträge im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge, Basisbeziehungswise Rürup-Verträge sowie abgetretene Verträge kann prinzipiell jede Lebensversicherung verkauft werden. Im konkreten Fall allerdings sind nicht alle Policen für die Ankäufer interessant. So setzen Zweitmarktanbieter, die die Versicherung auslaufen lassen, meist eine maximale Restlaufdauer fest, im Durchschnitt 15 Jahre. Daneben werden auch gewisse Rückkaufswerte verlangt, die aber von Anbieter zu Anbieter stark schwanken.

Was passiert beim Verkauf mit dem Versicherungsschutz im Todesfall oder bei Berufsunfähigkeit?

Das hängt davon ab, ob der Käufer die Versicherung weiterführt, um an die Schlussauszahlung zu kommen, oder die Versicherung kündigt, um das Geld sofort zu investieren. Im ersten Fall bleibt der Schutz in der Regel bestehen, im zweiten Fall endet der Versicherungsschutz. Der Verkäufer kann einen Teil seiner Auszahlungssumme in eine Risikolebensversicherung und einen Berufsunfähigkeitsschutz investieren. Deren Raten sind in aller Regel deutlich niedriger als die Beiträge für eine Kapitallebensversicherung, so dass man auch damit noch Gewinn macht und gleichzeitig abgesichert ist. Wer diesen Schutz nicht durch einen Neuabschluss erlangen kann, sollte seine Lebensversicherung am besten nicht kündigen. Dann sollte man besser die Option der Beleihung nutzen oder die Versicherung beitragsfrei stellen lassen, wenn man die monatlichen Raten nicht mehr zahlen kann oder will.

Kontakt:

Pressebüro Gebhardt-Seele
Leonrodstraße 68
80636 München
Tel.: 089/500315-0
eMail: pressebuero@gebhardt-seele.de
Internet: www.gebhardt-seele.de

Bildquelle: www.pixelio.de