

## VZ-Ratgeber Verbraucherschützer entdecken die Kapitallebensversicherung wieder

Von Michael J. Glück

**Die Autoren des neuen Ratgebers „Privatrenten und Lebensversicherungen“ der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen (NRW) wollten das Lebensversicherungssparen nicht verteufeln, betonen sie. So entstand kein einfacher Ampelcheck, wie ihn die Verbraucherzentrale Hamburg zum Ärger der Versicherungsbranche auf den Markt gebracht hat, sondern ein weitgehend informativ gehaltenes Handbuch auf knapp 180 Seiten. Dieses enthält sogar ein kleines Plädoyer für die Kapitallebensversicherung.**

Ein besonderes Faible zeigen die beiden Autoren für die Risikolebensversicherung und die betriebliche Altersversorgung. Ungewöhnlich für einen Ratgeber der Verbraucherzentralen ist aber die Bewertung der klassischen Kapitallebensversicherung (KLV), die den Versicherern selbst schon seit Jahrzehnten nicht mehr zusagt. Heftige Kritik von Verbraucherschützern, wie die Autoren eingestehen, und die hohen konventionellen Garantien dieser Policen haben das bewirkt. Doch jetzt hat die Verbraucherzentrale NRW die Qualitäten dieser Lebensversicherung neu entdeckt.

„Die Kapitallebensversicherung ist ein bequemes und sichereres Produkt“, heißt es jedenfalls in der neuen Broschüre, „das – wenn man einen soliden Versicherer wählt – auch noch eine durchaus brauchbare Rendite abwirft“. Als Quelle hierfür werden Vergleichsstudien des map-reports genannt. Die steuerliche Behandlung habe sich bei den Neuverträgen zwar verschlechtert, sei aber unter bestimmten Voraussetzungen immer noch privilegiert. Das gelte natürlich nur, so die Einschränkung, wenn der Vertrag bis zum Ende durchgehalten werde, was aber lediglich die Hälfte der Kunden schaffe. Die Kündigung aber entpuppe sich für viele „als bitteres Verlustgeschäft“. Gerade in den ersten Jahren komme oft weniger heraus, als in den Vertrag eingezahlt wurde. So schätze die Verbraucherzentrale Hamburg, dass die Versicherungskundschaft dabei jährlich rund drei Milliarden Euro verliere.

### **Klassische Kritik beigemischt**

Der Begleitbrief der neuen Broschüre erweist sich auf den ersten Blick auch als Reverenz an Verbraucherschützer, die mit Lebensversicherungen zur Altersvorsorge nicht klarkommen. „Versicherungssparverträge sind die Lieblinge der Finanzvermittler; denn sie bringen bei einem Abschluss hohe Provisionen“, heißt es darin einleitend. Da sei es nicht verwunderlich, dass vielen Verbrauchern Versicherungsverträge aufgeschwatzt werden, obwohl eine andere Anlageform sinnvoller wäre“. Doch dann folgt die nüchterne Anmerkung, Versicherungssparen könnte unter bestimmten Bedingungen auch sinnvoll sein.

Rentenpolicen sind den Autoren allerdings nicht zuletzt wegen der sehr langen Bindungsdauer der Versicherungskundschaft suspekt. Doch auch die Rendite dieser Versicherungen kommt schlecht weg. Hier zeigen sich die Bedenken des Berliner Versicherungsmathematikers Axel Kleinlein, über den sich die Branche seit längerem ärgert. Zum Vergleich der Renten werden aber auch Untersuchungen des Analysehauses Morgen & Morgen herangezogen. Generell wird im Ratgeber die Rendite dieser Policen als „erschreckend niedrig“ bezeichnet. Letztlich sei das eine Frage der Lebenserwartung. Die Zwischenüberschrift zu diesem Kapitel lautet dementsprechend „Schlechte Rendite oder unfaire Wette auf ein langes Leben“.

### **Fondspolicen – ein geniales Produkt?**

Besonders schlecht kommen aber fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung weg. Hierzu wird Arno Gottschalk, der Finanzexperte der Verbraucherzentrale Bremen, zitiert: „Es handelt sich bei der fondsgebundenen Rentenversicherung tatsächlich um ein geniales Produkt. Genial allerdings nur für die Versicherer, Fondsgesellschaften und Banken, die durch eine einzigartige Konstruktion Kosten produzieren und Provisionen einstreichen. Nicht so genial ist es für die Kunden. Die zahlen viel und tragen obendrein das Risiko“. Gemeint ist das Kapitalanlage-Risiko.

Die Riester-Rente wird eher nüchtern dargestellt, soweit sie nicht fondsgebunden, sondern klassisch ist. Am besten bewertet werden die Riester-Sparpläne der Banken, am schlechtesten die Riester-Renten im Betrieb. Auch die Rürup-Rente ist für die Autoren des Ratgebers nur „begrenzt empfehlenswert“. Sterbegeld- und Ausbildungsversicherungen werden als besonders unattraktive Formen der Kapitallebensversicherung bezeichnet, die teuer beziehungsweise überflüssig seien. Auch mit der Restschuldversicherung sind die Autoren nicht zufrieden, da sie den Kredit vielfach unnötig verteuere. Für die betriebliche Altersversorgung dagegen sind sie des Lobes voll. Schließlich sei die bAV die am stärksten geförderte Altersversorgung überhaupt. Doch rund die Hälfte der Arbeitnehmer und Arbeitgeber seien darüber nicht gut informiert. Daher winkten sie vielfach dankend ab.

### **Fazit und Preis**

Der Ratgeber der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen „Privatrenten und Lebensversicherungen – So profitieren Sie richtig“, den die beiden Kölner Wirtschaftsjournalisten Dagmar Hühne und Holger Balodis geschrieben haben, hebt sich insgesamt positiv von zahlreichen Veröffentlichungen dieser Art ab. Zur Überschussbeteiligung und zu den Rückkaufswerten werden auch Arbeiten der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Quellen herangezogen. Der Preis pro Exemplar beträgt 9,90 Euro. Für 2,50 Euro zusätzlich wird das Handbuch nach Hause geliefert. Bestelladresse: Verbraucherzentrale NRW, Adlerstraße 78, 40215 Düsseldorf, Tel. 0211/38 09-555, Fax 0211/38 09-235 oder e-Mail: [publikationen@vz-nrw.de](mailto:publikationen@vz-nrw.de).

#### Kontakt:

mig-Notizen

Görlitzer Weg 14

53340 Meckenheim

Tel.: 02225 – 912 960, Fax: -1

Mail: [glueck-meckenheim@t-online.de](mailto:glueck-meckenheim@t-online.de)