

Die absurde Flucht in die Lebensversicherung

Einnahmen der Anbieter steigen um mehr als zehn Prozent, obwohl Verbraucherschützer abraten. Der Boom überrascht selbst die Versicherer

Seit Jahren raten Verbraucherschützer dringend davon ab, Lebensversicherungen für die Altersvorsorge abzuschließen. Die Bundesbürger aber tun das Gegenteil. Im vergangenen Jahr zahlten sie 120,5 Milliarden Euro in die umstrittenen Produkte ein. Das ist auch nach Einschätzung der Versicherer ein „überraschend hohes Wachstum“ um 11,3 Prozent. Wolfgang Weiler, Präsident des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft, erklärt den Anstieg unter anderem mit der Angst der Kunden vor den Negativzinsen. „Die Diskussion um Negativzinsen hat die Menschen sensibilisiert“, sagte er bei der Vorstellung der Branchenzahlen in Berlin.

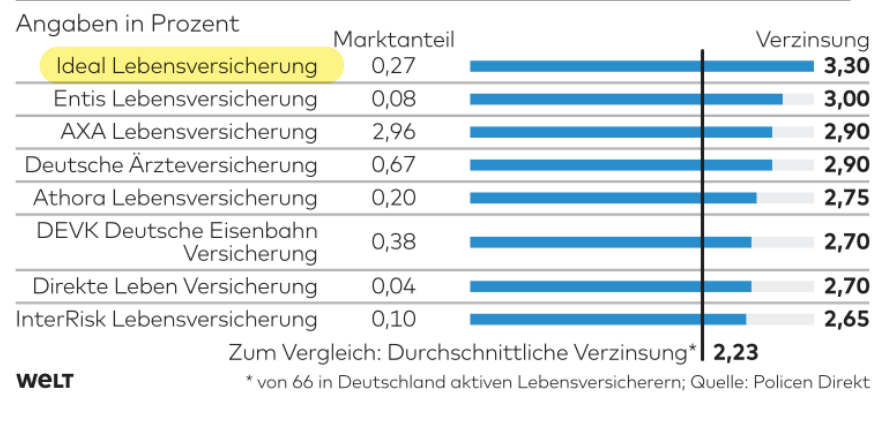
VON DANIEL ZWICK

„Das Thema ist abschreckend.“ Und offensichtlich ist es ein Verkaufsargument für Versicherungsvertreter. „Die Bürger suchen Anlagen, die eine positive Verzinsung bieten und sie suchen Sicherheit“, sagte Andreas Wimmer, Chef des Marktführers Allianz Leben, der auch im GDV-Präsidium sitzt. „Ich würde das als Vertrauensbeweis sehen.“ Besonders extrem ist das Wachstum der einmaligen Einzahlungen, sie wuchsen um 36 Prozent auf fast 37 Milliarden Euro. Zwar sind in diesem Wert unter anderem Betriebsrenten enthalten, in die nur einmal pro Jahr einbezahlt wird. Trotzdem verdeutlicht die Zahl den Anlagenotstand, in dem viele Deutsche stecken. Für das laufende Jahr gehen die Versicherer insgesamt von einem Wachstum um ein Prozent aus.

Aus Sicht von Verbraucherschützern setzen die Kunden ihr Vertrauen in das falsche Produkt. „Wenn es einen Zeitpunkt gab, von Verträgen abzuraten, dann jetzt“, sagt Axel Kleinlein, Vorsitzender des Bundes der Versicherten, im Gespräch mit WELT. „Die Kapitallebensversicherung hat sich als Altersvorsorge noch nie rentiert.“ Kleinlein wirft den Versicherern „gezielt intransparente“ Kostenangaben vor, „um ihre überbewerteten Produkte möglichst günstig erscheinen zu lassen“.

Er bezieht sich dabei auch auf die neuen Formen der Kapitallebensversicherung, die von der Branche offenbar massiv in den Markt gedrückt wird. Die-

Lebensversicherer mit der höchsten laufenden Verzinsung



se neuen Modelle versprechen geringere Garantien als die klassischen Versicherungen, verknüpft mit der Hoffnung auf eine höhere Verzinsung. 60 Prozent aller neuen Verträge schlossen die Versicherer im vergangenen Jahr nach solchen Modellen ab, zwei Jahre zuvor waren es noch 50 Prozent. Doch selbst von diesen Versicherungen können sich die Kunden nicht allzu viel Rendite erwarten. Der Garantiezins liegt nur noch bei 0,9 Prozent und soll im kommenden Jahr auf 0,5 Prozent sinken, so hat es die Bundesvereinigung der Versicherungsmathematiker vorgeschlagen.

Im Durchschnitt werfen die Verträge nach Berechnungen von Policen Direkt nur noch eine Überschussbeteiligung von 2,23 Prozent ab. Der GDV nennt eine laufende Verzinsung von rund 2,3 Prozent. Fakt ist, dass die Überschuss-

beteiligungen der Versicherer abermals gesunken sind. Bei der Allianz sinkt die Verzinsung in diesem Jahr von 2,8 auf 2,5 Prozent. Nur einer der größeren Versicherer liegt deutlich über diesem Wert: die Axa mit 2,9 Prozent.

Angeführt wird die Rendite-Liste von der kleinen Ideal-Versicherung aus Berlin (3,3 Prozent) und der Entis Lebensversicherung (3,0 Prozent), die beide Marktanteile von weit unter einem Prozentpunkt haben. Die Rangliste stammt von Policen Direkt, einem Händler „gebrauchter“ Lebensversicherungen, der laufende Verträge aufkauft und sie an private und institutionelle Kunden weiterverkauft. Am unteren Ende der 66 Versicherer liegen die Verträge der früheren Kunden von Generali Leben, die inzwischen unter dem Namen Proxalto laufen. Sie werfen im dritten Jahr in

Folge nur 1,25 Prozent ab. Der Versicherungskritiker Kleinlein weist darauf hin, dass die Überschusszinsen nur auf den Sparanteil angerechnet werden. „Nach Abzug der Kosten bleibt daher kaum etwas übrig, vor allem dann, wenn der Vertrag in eine Rente übergeht.“ Zum aktuellen Zinsniveau drohen manche Verträge sogar ins Minus zu kippen, wenn man alle Kosten berücksichtigt. „Es gibt so gut wie keine Chance, mit einer Lebensversicherung sinnvolle Altersvorsorge zu betreiben“, sagt Kleinlein. „Die Idee der kapitalgedeckten Altersvorsorge wird dadurch in Misskredit gezogen.“

Die Versicherer ficht das nicht an. Sie fordern eine Reform der Altersvorsorge, natürlich ohne allzu große Änderungen für die eigenen Produkte. Die anstehende Neuregelung der Riesterrente solle dazu führen „noch mehr Menschen einfacher zu erreichen“, forderte Wimmer. Sein Vorstandskollege Weiler kritisierte, das Riester-Produkt sei „überfrachtet mit extrem komplexen Regelungen, die die Kosten in die Höhe treiben“. Auch in anderen Produkten der Versicherer stecken hohe Kosten, nicht nur für die Verwaltung, sondern vor allem für die Provisionen, die Vertreter erhalten. Verbraucherschützer kritisieren, dass diese Kosten einen Großteil der möglichen Rendite auffressen.

Exzesse bei den Provisionen wollte die große Koalition eigentlich mit einer gesetzlichen Grenze kappen. Doch der Entwurf aus dem SPD-geführten Bundesfinanzministerium hat es seit April vergangenen Jahres nicht ins Kabinett geschafft. Union und SPD streiten um die angemessene Form des sogenannten Provisionsdeckels. Kritiker monieren daran, dass die Provisionen sich schon heute in diesem Rahmen bewegen. Die Verbraucherzentrale Bundesverband fordert sogar ein komplettes Verbot von Provisionen für Lebensversicherungen.

Das würde die Verträge möglicherweise lukrativer machen. Denn spätestens im Vergleich zu Fonds- oder ETF-Sparplänen sieht die Lebensversicherung schlecht aus. Eine aktuelle Auswertung des Fondsverbandes BVI zeigt: Mit Sparplänen in klassischen Aktien-Investmentfonds ließen sich in den vergangenen zehn Jahren bis zu 7,6 Prozent Rendite pro Jahr erzielen. Und auch Rentenfonds, die ähnlich konservativ anlegen wie Lebensversicherer, brachten über zehn Jahre bis zu 4,1 Prozent Rendite.

Freilich sind solche Anlagen nicht mit einer garantierten Verzinsung verbunden, wie bei der klassischen Lebensversicherung üblich. Dafür aber ergibt sich der Rendite-Wert nach Abzug aller Kosten. Ein Wert in der Nähe der aktuellen Garantieverzinsung findet sich aber in der BVI-Tabelle, die Fondssparpläne für die vergangenen 35 Jahre ausgewertet, nirgendwo.