

FOCUS

Germanwings statt Kranich
So spart die Lufthansa

Neue Verträge,
weniger Zinsen

Was ist Ihre Lebens- versicherung noch wert?

11 Seiten Ratgeber
PLUS: Geld-Tipps für
höhere Erträge



Asyl-Ansturm auf
Deutschland

Städte sind überfordert



Neue S-Klasse im
FOCUS-Test

Die beste Limousine der Welt?

Österreich € 3,90 · Schweiz CHF 6,90 · Belgien € 4,20 · Niederlande € 4,20 · Luxemburg € 4,20 · Frankreich € 4,90 · Portugal (Conti) € 4,90 · Spanien € 4,90
Kanaren € 5,20 · Griechenland € 5,60 · Finnland € 6,10 · Dänemark DKK 40 · Norwegen NOK 58 · Japan JPY 1650 (exclusive tax) · Slowenien € 4,90 · Ungarn HUF 1520

Die **Lebens-** ver(*un*)sicherung

Hohe Kosten,
oft geringe Erträge –
Versicherer in der Kritik.

Ab 1. Juli sollen auch
noch Garantien fallen.
Für wen lohnt sich ein
Vertrag noch?

**3240 Euro
gestrichen**

**Katja Oberbaum*, 36
Marketing-
managerin
in Elternzeit**

» Die Aussichten klangen viel versprechend: Als Katja Oberbaum eine private Rentenversicherung als betriebliche Altersvorsorge abschloss, wollte sie flexibel sein und bei einem Jobwechsel ohne Nachteile weitersparen. Als es so weit war, kürzte der Versicherer den Wert ihrer Police auf etwa zwei Drittel der eingezahlten Beiträge.

*Name von Redaktion geändert

Seit 34 Jahren spart Ekkehardt Knabe nun schon für das Alter. Auch Katja Oberbaum* sorgt vor – seit sieben Jahren. Der 63-jährige Software-Berater mit zwei Kapitallebensversicherungen, die 36-Jährige hatte eine private Rentenversicherung im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge abgeschlossen.

Zwei Deutsche, zwei Vorsorgekonzepte, beide hofften auf Sicherheit – und beide fühlen sich aktuell getäuscht.

Vor allem Ekkehardt Knabe war überzeugt, dass ihm mit seinem Versicherer nichts mehr passieren könne. Seine beiden Verträge enden nächstes Jahr und werden ausgezahlt. Vergangenen Sommer konnte ihm das Unternehmen noch 277 000 Euro in Aussicht stellen. Kaum zwölf Monate später sind es 30 000 Euro weniger – ein Minus von elf Prozent. „Wie kann eine sichere Anlage so einbrechen?“, fragt Knabe, „und das kurz vor Ende?“ Der Versicherungskonzern verweist auf eine mögliche Gesetzesänderung, neue Berechnungen und eine veränderte Darstellung der in Aussicht gestellten Ablaufleistung. Knabe sagt: „Das ist doch Quatsch, der Bundesrat hat erst kürzlich dieses Gesetz gestoppt. Ob es kommt, ist unklar.“

Auch Katja Oberbaum hadert mit ihrem Versicherer: „Ich ging davon aus, dass bei einem Arbeitgeberwechsel ein Weitersparen ohne Nachteile möglich sei.“ Falsch. Als sie einen neuen Job annahm, reduzierte ihr der Versicherer den Wert der Police auf etwa zwei Drittel ihrer Einzahlungen. Entgegen der Vermarktung war die Versicherung nicht flexibel.

Foto: Andreas Teichmann für FOCUS-Magazin

Blackbox Lebensversicherung. Sie ist die verbreitete Altersvorsorge der Deutschen. Statistisch gesehen hat jeder mindestens eine: Auf gut 80 Millionen Einwohner kommen 89,7 Millionen Verträge. Und jede Police wurde in der Hoffnung gekauft, dass es eine sichere und renditestarke Anlage sei. Doch ist eine Lebensversicherung das wirklich?

Der Garantiezins für Neuverträge wird 2014 oder 2015 voraussichtlich noch unter die aktuellen 1,75 Prozent sinken, weil die Hauptanlage der Versicherer, die festverzinslichen Wertpapiere, immer weniger Rendite bringen. Große Versicherer kappen mit neuen Produkten ab diesem Juli Garantien fast gänzlich, und die Überschüsse für laufende Verträge, die Versicherer den Kunden zahlen, sinken seit Jahren. Was ist ein Vertrag tatsächlich wert, soll man ihn halten oder kündigen? Und lohnt ein Neuabschluss?

Der Markt ist unübersichtlicher geworden. Im Verkauf sind Kapitallebensversicherungen, private Rentenversicherungen, fondsgebundene Verträge, sogenannte Hybridverträge (s. Kasten S. 64).

Dass man bei einer klassischen Lebensversicherung monatlich Beiträge einzahlt, dass der Versicherer eine Garantieverzinsung verspricht und zusätzlich hoffentlich für seinen Kunden noch mehr verdient, das wissen die meisten. Ebenso, dass sie am Laufzeitende eine große Einmalzahlung erhalten. Schon weniger bekannt ist, dass Sparer mit einer privaten Rentenversicherung am Schluss zwischen einer Monatsrente und einer Einmalzahlung wählen ▶

können. Und wie ist es mit den vielen weiteren Details?

Die meisten Deutschen unterschreiben einen Vertrag, haben das beruhigende Gefühl, das Nötige getan zu haben, und beschäftigen sich nicht weiter damit. „Das ist ein Fehler!“, warnt Versicherungsmathematiker Philipp Schade. „Viele Verträge passen nicht zu ihrem Besitzer, sind undurchsichtig, die Kosten sind hoch.“ Der Mathematikprofessor an der EBZ Business School, Bochum, begutachtet für Versicherte den Wert ihrer Police. Er sagt: „Viele Verträge lohnen sich nicht.“

Der Weg zum richtigen Vertrag muss Missverständnisse vermeiden. Beim Kunden beginnt das oft schon beim Garantieverprechen des Versicherers. Schade: „Der Kunde denkt, er erhält die Garantieverzinsung auf seinen eingezahlten Beitrag.“ Der Versicherer verzinst aber nur den deutlich geringeren Sparanteil. Das ist der Anteil, der nach den Kosten übrig bleibt. Allein Vertrieb und Verwaltung lassen ihn auf 90, teilweise sogar 70 Prozent schrumpfen. Zusatzleistungen wie Todesfallschutz oder Berufsunfähigkeitsversicherung verringern ihn zusätzlich. Thomas Mai, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Bremen, warnt: „Gerade bei Verträgen mit Todes- und Unfallschutz kann ein Vertrag trotz hoher Garantie auch eine Minusrendite bringen.“

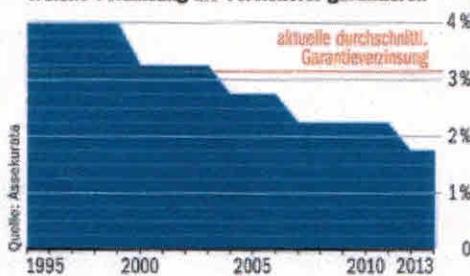
Das nächste Missverständnis entsteht durch die Prognose: die Höhe der Endauszahlung, die der Versicherer in Aussicht stellt. Die Unternehmen müssen in die Zukunft rechnen, in der aktuellen Niedrigzinsphase können sie ihre Vorhersagen dann nicht immer erfüllen. Allerdings sind es eben auch Prognosen und keine Garantien. Doch bei den Sparern entsteht der Eindruck, sie könnten in etwa mit der ausgewiesenen Summe rechnen. Gerade wenn die Versicherungen wie bei Ekkehardt Knabe kurz vor der Auszahlung stehen.

Wie lässt sich Frust vermeiden? Beim Ombudsmann, der bei Streit zwischen Unternehmen und Kunden schlichtet, richtet sich jede dritte Beschwerde gegen einen Lebensversicherer. Ombudsmann Günter Hirsch: „Für Laien sind die Verträge sehr schwer zu verstehen.“

Und jetzt wird es noch unübersichtlicher. Ab diesem Juli erweitern Versicherungskonzerne ihre Produktpalette abermals. Allianz und Ergo bringen neue

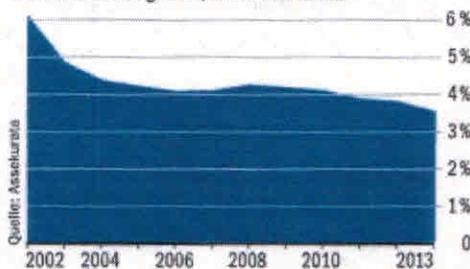
SCHWINDENDE ERTRÄGE

Welche Verzinsung die Versicherer garantieren



Zinstreppe Der aktuell niedrige Wert von 1,75 Prozent für Neuverträge wird 2014 vermutlich weiter sinken

Jährliche durchschnittliche Überschussbeteiligung für einen Vertrag mit 3,25% Garantiezins



Zinsrutsche Innerhalb der vergangenen zehn Jahre mussten die Versicherer die laufende Verzinsung immer weiter reduzieren

Lebensversicherungen heraus: Rentenverträge mit eingeschränkten Garantien. Ihr Verkaufsargument: geringere Garantien – aber dafür größere Chancen auf höhere Erträge.

- So startet die Ergo am 1. Juli ihre „Rente Garantie“. Das Geld der Versicherten soll in Aktien, Anleihen und kurzfristige Zinsanlagen fließen. Garantiert ist am Schluss nur der Erhalt der Beiträge. Jedes Sparbuch garantiert mehr. Die Ergo verteidigt ihr Produkt, der Kunde habe ja die Chance auf zusätzliche Erträge aus der Anlage.
- Die Allianz wird Ende dieser Woche eine Rentenpolice vorstellen, die keine feste Garantieverzinsung für die gesamte Laufzeit bietet, sondern entsprechend der Marktlage nach oben oder unten angepasst wird.

Beide Produkte haben eines gemeinsam: Die Unternehmen garantieren weniger als die aktuelle Garantieverzinsung von 1,75 Prozent – und eröffnen im Gegenzug Chancen auf Renditen. Allerdings verlagern sie gleichzeitig das Risiko des Auf und Abs des Kapitalmarkts größtenteils auf den Kunden. Sie erwarten sich davon ein ordentliches Geschäft: Bei der Ergo soll die „Rente Garan- ▶

30 000 Euro abgezogen

Ekkehardt Knabe, 63
Selbstständiger Software-Berater für Leasingfirmen

» Für sein Alter hat Ekkehardt Knabe vorgesorgt. Unter anderem zwei Kapitallebensversicherungen sollen seine Frau und ihn finanzieren. Nächstes Jahr wird ausgezahlt, nach über 30 Jahren Sparen. Von 2012 auf 2013 reduzierte der Versicherer plötzlich die in Aussicht gestellte Summe um 30 000 Euro. Knabe: „Das ist schockierend.“

Diese Fehler sollten Sie vermeiden

Auf der Suche nach der richtigen Altersvorsorge hilft es, die Tricks der Finanzvermittler zu kennen

Die Wahl des Beraters

Wie sollte man für das Alter sparen? Mit dieser Frage gehen die meisten Deutschen zu ihrer Bank, einem Versicherungsvermittler oder Finanzberater. Und meist wird man ihnen dort eine Lebens- oder Rentenversicherung empfehlen. „Nicht weil die Versicherung die beste Alternative ist, sondern für den Berater die einträglichste“, warnt Versicherungsmathematiker Philipp Schade. Wer eine unabhängige Beratung haben

DIE ZINSEN DER VERSICHERER

So unterschiedlich verzinsen Versicherer den Anteil der Kundengelder, der nach Kosten übrig bleibt.

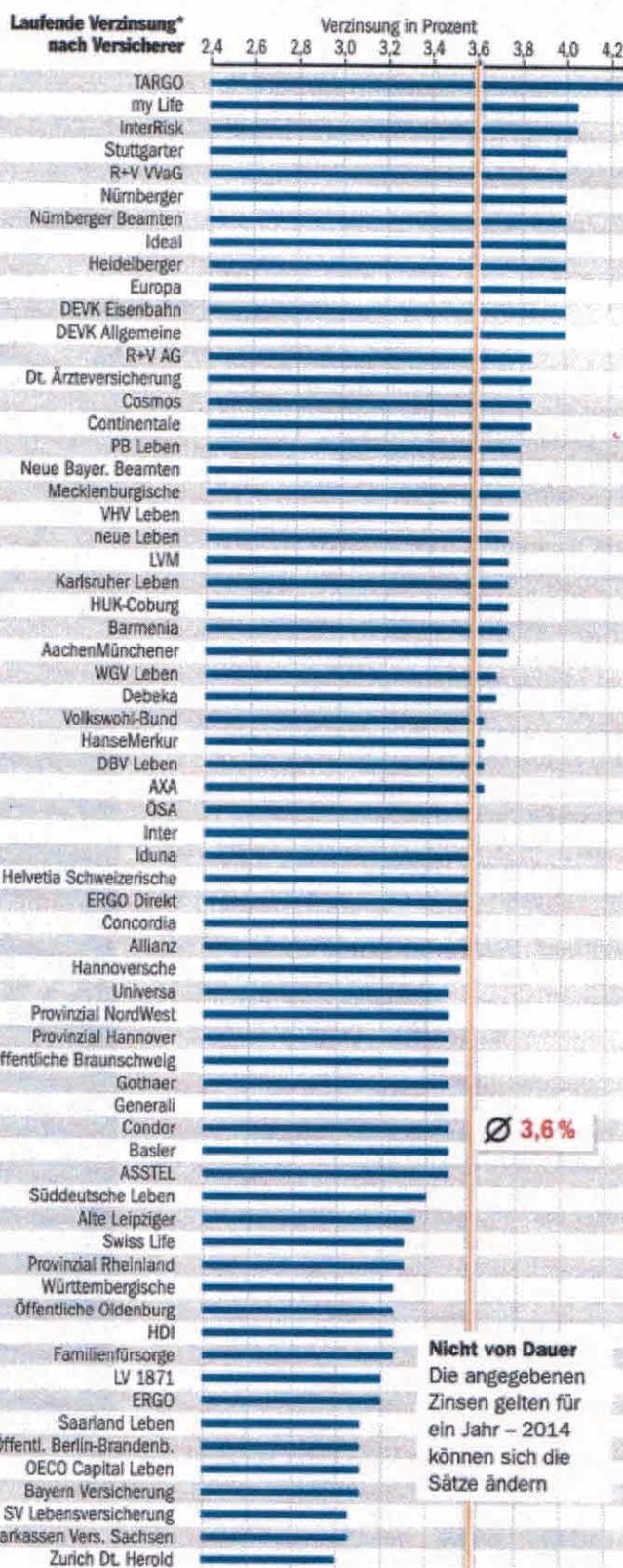


Foto: Klaus Mellenhain für FOCUS-Magazin

möchte, sollte einen Termin bei einer Verbraucherzentrale oder einem Honorarberater vereinbaren.

Der Koppel-Effekt

Finanzvermittler verkaufen am liebsten Paketlösungen, also zur Rentenversicherung gleich auch eine angehängte Berufsunfähigkeitspolice. Das erhöht ihre Provision, bringt dem Kunden aber zwei Nachteile: Er kann sich in Geldnot nicht nur von einem Vertrag trennen, sondern würde beide Absicherungen verlieren. Außerdem entstehen durch die Kopplung in der Regel höhere Kosten. Deshalb: Berufsunfähigkeit getrennt absichern.

Dynamisch teuer

Ein schönes Extrageld für den Vermittler bringen sogenannte

Dynamisierungen – die Einzahlungen in die Versicherung erhöhen sich jedes Jahr. „Teilweise um bis zu 20 Prozent“, so Schade. Verkaufsargument: Das schützt vor der Inflation. Tatsächlich bringt jede Erhöhung dem Vermittler Provision. Für den Kunden verteuert sich der Beitrag hingegen oft rasant. Eine 100-Euro-Monatsrate am Anfang steigt bei einer Dynamisierung von 20 Prozent nach zehn Jahren schon auf knapp 620 Euro. Außerdem, so Finanzexperte Thomas Mai von der Verbraucherzentrale Bremen: „Mit der Dynamisierung erhöht sich der Todesfallschutz, und damit lohnt sie sich nicht.“ Deshalb: keine Dynamisierung. Bei laufenden Verträgen kann man sie stoppen.

*Die Verzinsung bezieht sich auf den Sparanteil. Dieser liegt je nach Unternehmen bei 70 bis 90 Prozent des gesamten eingezahlten Beitrags.

tie" und eine garantiefreie Fondspolice 80 Prozent des Neugeschäfts ausmachen. Allianz-Leben-Chef Markus Faulhaber erwartet für sein Produkt einen „signifikanten Anteil“ des Neugeschäfts.

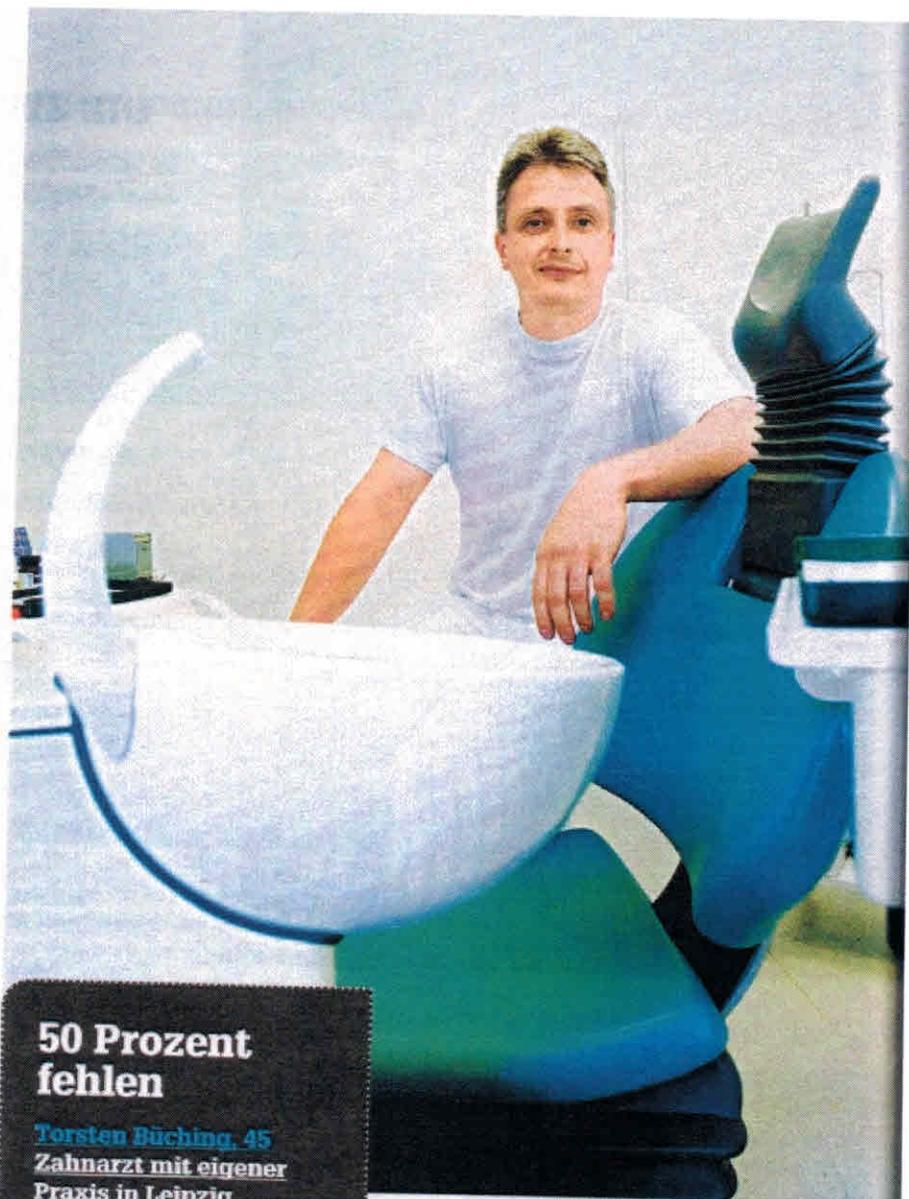
„Mit diesen Verträgen“, kritisiert dagegen Erwin Bengler, Vorsorgeexperte der Quirin Bank, „entfernen sich die Versicherer von ihrer ureigensten Aufgabe: der Risikoabsicherung.“

Es ist die aktuell schwierige Situation, die Versicherungskonzerne veranlasst, weniger Garantien anzubieten. Sie leiden unter der dauerhaften Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank. Weil die Versicherungen ihren Kunden über die vergangenen Jahrzehnte Garantiezinsen zwischen heute 1,75 und früher vier Prozent zugesagt haben, müssen sie jetzt am Kapitalmarkt im Schnitt eine Rendite von 3,15 Prozent erwirtschaften. Nur so können sie alle Garantien erfüllen, ihr Image als verlässliche Instanz wahren und zahlungsfähig bleiben. Ihre Hauptanlage, die Zinspapiere, werfen aber immer weniger ab. Eine über zehn Jahre laufende Bundesanleihe etwa bringt aktuell nur noch eine jährliche Rendite von 1,6 Prozent.

Noch können die Unternehmen ihre Garantien durch hochverzinsliche Anlagen aus alten Zeiten gewährleisten. Die bestehenden Verträge sind vorerst noch gesichert. Doch mit jedem Monat, der vergeht, laufen immer mehr der attraktiven Altanlagen aus und müssen durch neue, niedrig verzinsten ersetzt werden. Die Konzerne drängen darauf, dass die Zentralbank die Zinsen wieder anhebt. Bisher vergeblich.

Trotzdem zeigen sich die Versicherer selbstbewusst. Allianz-Leben-Chef Faulhaber: „Kein anderes Vorsorgeprodukt bietet bei vergleichbarer Sicherheit eine solch hohe Rendite wie die Lebensversicherung.“ So liegt die laufende Verzinsung im Branchenschnitt bei 3,6 Prozent. Doch dies gilt lediglich für 2013 und kann sich nächstes Jahr ändern. Und viele Kunden mit Altverträgen erhalten fast nur noch das Minimum. Verbraucherberater Mai sagt: „Ich habe immer wieder Verträge verschiedenster Versicherer vorliegen, bei denen aktuell kaum mehr als die Garantie gutgeschrieben wird.“

Die Überschüsse, sie schwinden seit Jahren. 2000 lag die Verzinsung noch bei über sieben Prozent, heute ist sie



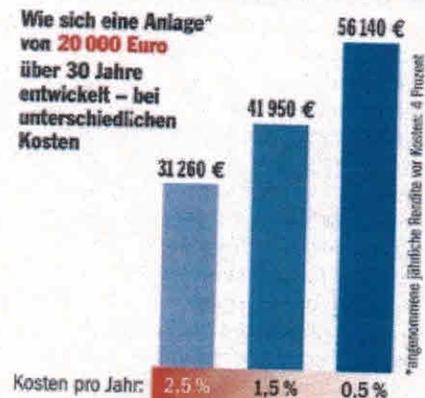
50 Prozent fehlen

Torsten Büching, 45
Zahnarzt mit eigener
Praxis in Leipzig

» Der Berater hatte ihn 1998 beruhigt: Im schlimmsten Fall gehe die Geldanlage plus/minus null auf. Er hatte Büching empfohlen, mehrere Fondspolice einer süddeutschen Versicherung abzuschließen, um so die Kredite für seine Praxis abzusichern und zu tilgen. „Hätte ich nicht schon Teile der Kredite abbezahlt, wäre ich verloren“, sagt der Zahnarzt heute. Die Police sind aktuell 50 Prozent weniger wert als in Aussicht gestellt.

RENDITE-KILLER KOSTEN

Wie sich eine Anlage* von 20 000 Euro über 30 Jahre entwickelt – bei unterschiedlichen Kosten



Unterschätzt Die Zahlen sind klein, ihre Wirkung gewaltig: Wer 20 000 Euro anlegt, bekommt bei einem Kostenfaktor von 0,5 Prozent nach 30 Jahren fast 25 000 Euro mehr als bei 2,5 Prozent

Quelle: Universität Mannheim, Lehrstuhl für Bankbetriebslehre

bei der Hälfte angelangt. Tendenz weiter sinkend. Und auch der Garantiezins für Neuverträge wird „aller Voraussicht nach 2014 oder 2015 weiter heruntergestuft, wenn sich das Zinsniveau am Kapitalmarkt nicht ändert“, schätzt Lars Heermann von der Rating-Agentur Assekurata.

Experten wie Finanzfachmann Meriten Larisch von der Verbraucherzentrale Bayern raten von vielen Verträgen ab: „In 95 Prozent der Fälle lohnt der Versicherungsschutz nicht.“ Die Kosten seien zu hoch, die Erträge zu gering, die provisionsgetriebene Beratung der Banken und Versicherungen zu schlecht und der Vertrag für den Kunden oft unpassend.

Das Geschäft ist für beide Seiten schwieriger geworden. FOCUS analysiert, ob Altkunden ihre Verträge behalten, stilllegen oder kündigen sollen (s. Kasten S. 64) und welche Verträge noch sinnvoll sind.

• **Versicherte, die ihre Verträge vor 2005 unterschrieben haben:** Der Garantiezins ist stattlich – mit bis zu vier Prozent. Wird das Ersparte komplett am Laufzeitende ausgezahlt, ist dies steuerfrei. „Insbesondere Verträge aus den 90ern lohnen sich“, so Verbraucherberater Mai, „als die Erträge noch ansehnlich waren.“ Anleger sollten weiter einzahlen – außer wenn die Kosten zu hoch seien. „Dann“, so Mathematiker Schade, „ist es oft sinnvoller, einen Vertrag stillzulegen oder zu kündigen.“ Wie werthaltig ein Vertrag sei und ob er sich als Sparanlage eigne, könne jeder nachprüfen, so Schade. Dazu lässt man sich vom Versicherer zwei Zahlen geben: die Summe der eingezahlten Beiträge und den aktuellen Rückkaufswert, also den Betrag, den man bei einer Kündigung erhalte. „Liegt der Wert zehn Jahre nach Vertragsabschluss unter den eingezahlten Beiträgen, ist das ein Alarmsignal.“ Verbraucherzentralen und Versicherungsgutachter können berechnen, ob der Vertrag abgebrochen werden solle oder nicht. Die Preise für die Berechnung liegen bei 100 bis 300 Euro.

• **Versicherte, die ihre Versicherung ab 2005 abgeschlossen haben:** Je nach Abschlussdatum beträgt die Garantieverzinsung 1,75, 2,25 oder 2,75 Prozent. Bei Kapitalauszahlungen am Ende ist allenfalls noch die Hälfte der Erträge steuerfrei. Viele dieser Verträge sind unattraktiv. Wer seinen Abschluss bereut, kann den Vertrag stilllegen oder kündigen. Mai: „Das muss man im Einzelfall berechnen.“

• **Für alle, die jetzt eine Altersvorsorge abschließen wollen:** „Versicherungen sind aktuell nicht die richtige Wahl“, ist die Meinung von Verbraucherberater Mai. Er rät dazu, einerseits kontinuierlich Geld auf Tagesgeldkonten und in Festgeld anzulegen. Diese brächten zwar zurzeit nur zwischen 1,5 und 2,2 Prozent Zinsen, seien aber nicht mit Kosten belastet und flexibel. Mai: „Für die Rendite kauft man am besten zusätzlich Fonds als monatliche Sparpläne.“ (FOCUS empfiehlt geeignete Produkte ab S. 66). Allenfalls ältere Sparer kurz vor der Rente, die ihre monatliche Versorgung im Alter aufbessern wollten, könnten überlegen, ob sie eine klassische Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag abschließen. Wer seine Familie gegen den eigenen Todesfall absichern möchte, sollte sich für eine Risikolebensversicherung entscheiden.

• **Versicherte mit einer privaten Rentenversicherung sollten beachten:** Der angesparte Betrag muss immer länger reichen, weil die Deutschen immer älter werden. Werden beispielsweise 100 000 Euro über 15 Jahre verteilt, wäre eine Monatsrente von 555 Euro möglich. Muss man mit derselben Summe aber 23 Jahre finanzieren, wären es nur noch 362 Euro pro Monat. Um nicht ins Minus zu rutschen, rechnen die Versicherer hier besonders vorsichtig. So vorsichtig, dass es sich für den Sparer oft nicht mehr lohnt. Schade: „Wird der reine Sparbetrag etwa ab Rentenbeginn auf mehr als 23 Jahre gesplittet, ist das für den Sparer unrentabel.“ Es kann dann sinnvoller sein, sich von dem Vertrag zu trennen. Bei lange besparten Verträgen lohnt es, sich das Geld zu Beginn der Rentenphase als Einmalbetrag auszahlen zu lassen und es dann selbst anzulegen. Schade: „Dabei auf die Fristen im Vertrag achten.“ Bei einigen Versicherern müsse man das Kapitalwahlrecht teilweise drei Jahre vor Rentenbeginn anmelden.

Der Hamburger Philipp Bürmann hat seine Rentenversicherung nachgerechnet. „Als ich gesehen habe, dass ich mindestens 92 Jahre alt werden müsste“, so der Ingenieur, „nur um meine eingezahlten Beiträge zurückzuerhalten, habe ich gekündigt.“ Jetzt legt er sein Geld lieber direkt am Kapitalmarkt an. Nicht jeder Fall allerdings ist so eindeutig. ■

ALEXANDRA KUSITZKY

»DAS RISIKO TRÄGT DER KUNDE«

Honorarberater

Erwin Bengler über die neuen Rentenpolicen mit reduzierten Garantien

Neue Produkte der Versicherer bringen nicht mehr eine dauerhafte Garantieverzinsung von 1,75 Prozent. Was nützen sie dem Sparer?

Die Unternehmen entfernen sich von ihrer ureigensten Aufgabe: der Risikoabsicherung. Sie treten zunehmend als Vermögensverwalter auf, wälzen das Kapitalmarktrisiko auf den Kunden ab. Der ist jahrzehntelang vertraglich gebunden – mit minimalen Garantieverprechen. Ich rate von solchen Angeboten ab.

Viele Deutsche besitzen noch Verträge mit vier Prozent Garantiezinsen. Reicht das als Absicherung?

Ob es zur Absicherung der Altersvorsorge reicht, hängt nicht allein von der Höhe des Garantiezinses ab. Wir sehen aktuell hohes Enttäuschungspotenzial, die tatsächlichen Auszahlungen liegen oft weit unter der erwarteten Summe.

Wieso? Versicherer informieren doch, wie sich der Vertrag entwickelt.

Diese Hochrechnungen sind nicht immer verlässlich, es wird oft mit unrealistischen Renditen gerechnet. Tatsächlich gleicht die Rendite auf die eingezahlten Beiträge oft nicht einmal die Inflation aus, das liegt auch an den hohen intransparenten Kosten.

Lohnt eine Versicherung als Altersvorsorge?

Aus meiner Erfahrung häufig nicht.

Erwin Bengler

Der 55-Jährige ist Niederlassungsleiter der auf Honorarberatung spezialisierten Quirin Bank in Frankfurt

