

Versicherungsverträge kritisch bewerten

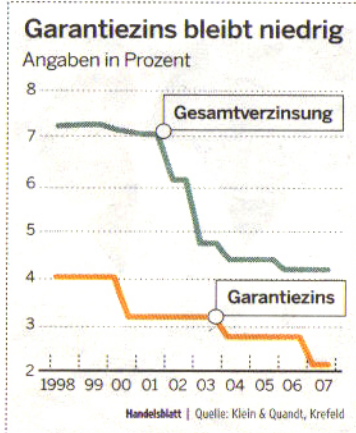
Mit nur drei Kennziffern lässt sich eine vergleichsweise einfache Renditeanalyse von Lebens- und Rentenpolicen vornehmen

ROLF KLEIN | KREFELD

Der Abschluss von Lebens- und Rentenversicherungen dient vielerlei Zwecken. Ob zur Altersvorsorge, zur Tilgung von Darlehen etwa bei der Immobilienfinanzierung, zur Rückdeckung von Pensionszusagen oder einfach zur Geldanlage. Allerdings: Alle Ziele, die mit den Lebens- und Rentenversicherungen verfolgt werden, sind mittlerweile in Gefahr.

Die Gründe für diese Entwicklungen sind vielfältig. Insbesondere aber die Zinsentwicklungen der vergangenen Jahre hat zur Folge, dass die Überschussbeteiligungen aller Lebens- und Rentenversicherungen zum Teil bis auf den Garantiezins abgesenkt wurden. Die Konsequenzen sind dramatischer als den meisten Versicherungsnehmern bewusst ist, denn Besserung ist nicht in Sicht.

Die Prognosen für die zukünftigen Zinsentwicklungen verheißen nichts Gutes für die Versicherungskunden, so dass viele Policen lediglich Renditen auf Sparbuchniveau bieten. Die Renditeangaben der Lebens- und Rentenversicherer bezüglich der Garantie- und Gesamtverzinsung erinnern stark an Nebelbomben. Denn die Kosten der



Gesellschaft und des Vertrages werden nicht berücksichtigt und sagen über die tatsächliche Rendite eines Vertrages gar nichts aus. Ebenso wenig relevant für die effektive Rendite eines Vertrages ist das Kreditrating einer Gesellschaft. Es zeigt lediglich an, wie sicher die Auszahlung der garantierten Werte ist.

Um sich ein genaues Bild der Rentabilität eines Vertrages zu machen, muss jede Police einzeln analysiert werden. Im Grunde genommen ist es sehr einfach. Man benötigt lediglich die Beitragszahlungen und die Kapitalauszahlungen – die garantierten zuzüglich der aktuellen Über-



Foto: Haag + Kropp/mauritus images

schussanteile. Diese Werte müssen allerdings bereinigt werden um Zahlungen für eventuelle Zusatzversicherungen wie etwa eine Berufsunfähigkeitsversicherung, also eine Aufteilung in Hauptversicherung und Zusatzversicherung.

Mit diesen Werten und etwas Finanzmathematik kann man dann die Beitragsrendite ermitteln. Dies ist aber in der Regel leichter gesagt als getan. Der Erfahrung nach werden diese Daten aber nur zögerlich geliefert, bis hin zu Aussagen, dass diese Werte nicht berechnet werden können. Da stellt sich automatisch die provokante Frage, ob der

Versicherer die Auszahlung eines Vertrages per Ablauf lediglich schätzt?

Durch die Absenkungen der Überschussbeteiligungen, die teilweise die ursprünglich prognostizierten Ablaufleistungen um ein Drittel geringer ausfallen lassen, drohen nicht nur deutliche Versorgungslücken in der privaten Altersversorgung. Es werden auch viele Immobilien- beziehungsweise Praxisfinanzierungen mit Lebensversicherungen zum finanziellen Desaster. Und nicht zuletzt gefährden unzureichende Finanzierungen von Pensionszusagen nicht nur die betriebli-

che Altersversorgung, sondern möglicherweise auch die Existenz einer Firma.

Wer sich als Versicherungsnehmer ein Bild seines Versicherungsvertrages machen will, sollte daher drei Renditekennziffern ermitteln oder durch einen Fachmann ermitteln lassen: Erstens die bisherige Rendite vom Abschluss des Vertrages bis heute, zweitens die Restlaufrendite vom Stichtag bis zum Vertragsende. Und als dritte Kennziffer sollte die Rendite bei Beitragsfreistellung vom Stichtag bis Vertragsende ermittelt werden.

Mit diesen Renditekennziffern im Verhältnis zur Garantie- und Gesamtverzinsung kann man sich auch ein Bild von der Kostenstruktur eines Vertrages machen. Unsere Erfahrungen von mittlerweile zirka 500 Policenanalysen zeigt, dass die Restlaufrenditen im Durchschnitt bei etwa 3,5 bis 5 Prozent liegen. Das ist allerdings gar nicht so schlecht, wenn man die Sicherheit der Rendite und die in der Regel vorhandene Steuerfreiheit der Auszahlung berücksichtigt.

Rolf Klein ist Geschäftsführer der Klein & Quandt Finanzplanungsgesellschaft.