

# Der Haken an der Sache

Lebensversicherungen werben mit **Sicherheit und Rendite**. Setzt sich die Schuldenkrise fort, können nur wenige Gesellschaften dieses Versprechen halten VON MARKUS HINTERBERGER

**C**arlos Montalvo nennt keine Namen. Denn der Spanier weiß genau: Eine einzige unvorsichtige Bemerkung von ihm könnte ein Beben unter Europas Versicherungsgesellschaften verursachen.

Dem Generalsekretär der europäischen Versicherungsaufsicht EIOPA liegen Daten vor, nach denen acht von 82 großen europäischen Versicherungsgesellschaften eine Niedrigzinsphase wie die aktuelle womöglich nicht überleben werden. Doch während über die Stabilität von Banken laut und munter spekuliert wird, ist es um die Versicherer still. Die Branche tut alles dafür, damit ihr bei den Bürgern so solides Image möglichst lange unbeschädigt bleibt.

Allein die Deutschen haben Versicherern 730 Milliarden Euro in über 90 Millionen Lebens- und Rentenversicherungen anvertraut. „Und die Zeichen mehrten sich, dass aus der risikolosen Zinsanlage eine zinslose Risikoanlage wird“, sagt Andreas Böker von der Honorarberatung Böker & Paul aus Montabaur. Um Bökers Befürchtung zu verstehen, lohnt sich ein Blick auf die Anlagephilosophie von Lebensversicherern: Hier sind enge Grenzen gesetzt. Denn die Verträge garantieren den Kunden nicht nur, dass sie das, was sie einzahlen, auch wieder herausbekommen, sondern auch einen Zins, der je nach Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung bis zu vier Prozent beträgt.

Dafür investieren die Gesellschaften hauptsächlich in als sicher geltende Papiere wie Staatsanleihen wirtschaftlich und finanziell starker Länder. In der aktuellen Krise stößt diese Strategie allerdings an ihre Grenzen: Einerseits rentie-

ren die Anleihen solcher Staaten, die wie Deutschland als „sichere Häfen“ gelten, kaum. Je mehr Anleger in diese Häfen einlaufen, desto niedriger ist die Rendite dieser Papiere – eine Bundesanleihe mit zehn Jahren Laufzeit bringt zurzeit knapp zwei Prozent. Andererseits haben Staatsanleihen ihren Nimbus der absoluten Sicherheit bei vielen Experten bereits verloren. Nicht nur Länder wie Portugal, Spanien und Griechenland gelten als pleitegefährdet. Auch Italien, ein Land, dessen Anleihen in den Depots fast aller Versicherer schlummern, gilt inzwischen als äußerst riskant.

**Zinsdilemma.** Die Anlageprofis der Assekuranz müssen sicher anlegen und gleichzeitig eine Rendite über dem Markt erwirtschaften. Dieser Spagat fällt bei einigen Anbietern mehr, bei anderen weniger extrem aus: Im Schnitt muss die Branche 3,3 Prozent erwirtschaften. Diese Zahl ergibt sich aus dem Durchschnitt der garantierten Zinsen, die alle Gesellschaften bedienen müssen (siehe Tabelle Seite 111). Daraus zu folgern, dass Versicherer mit überdurchschnittlich hohen Zinsverpflichtungen, zwangsläufig gefährdet sind, ist aber zu kurz gedacht. „Viele der Gesellschaften mit hohen Verpflichtungen sind in anderen Bereichen, etwa bei Risikoversicherungen gut aufgestellt“, sagt Reiner Will, Geschäftsführer der Ratingagentur Assekurata.

Um ein Bild davon zu bekommen, wie stark eine Versicherung wirklich ist und ob sie ihren Kunden langfristig hohe Renditen bringt, lohnt die Zahlenanalyse. Gemeinsam mit der Versicherungsratingagentur Franke und Bornberg hat

## Sichere Policen? Protector, hilf!

2004 stand die Mannheimer Leben kurz vor der Pleite. Die Versicherung hatte während der New-Economy-Blase um die Jahrtausendwende massiv in Aktien investiert und viele Millionen verloren. Die Insolvenz eines Lebensversicherers hätte Millionen Sparer verunsichert und die gesamte Branche diskreditiert. Ein Fall für Protector. Die 2002 eigens für solche Fälle gegründete Auffanggesellschaft führt Verträge der Mannheimer Leben seitdem weiter. Das nötige Geld kommt von den übrigen Versicherungen. Im Ernstfall könnte Protector rund 7,3 Milliarden Euro abrufen. Das würde für einen kleineren Versicherer reichen. Droht die Pleite einer großen Versicherung mit Millionen Verträgen, wäre das zu wenig. In diesem Fall müsste wohl der Bund ran. Die Kunden des Pleitekandidaten müssten mit Einbußen rechnen. Das Versicherungsaufsichtsgesetz sieht vor, dass eine angeschlagene Gesellschaft zeitweise nicht nur Auszahlungen blockieren, sondern auch Rückkäufe verbieten kann. Was „zeitweise“ konkret bedeutet, steht nicht im Gesetz.

€uro die 50 größten deutschen Lebensversicherer, also rund 95 Prozent des Marktes, untersucht. Das Ergebnis erschreckt: Nur zwei Gesellschaften – die DEVK Deutsche Eisenbahn und die Debeka – bekamen die €uro-Versicherungsnote „sehr gut“.

14 Gesellschaften weisen eine negative Überdeckung auf. Das heißt: Die Unternehmen geben mehr Überschüsse an Ihre Kunden als sie als Erträge aus den Kapitalanlagen erwirtschaften.

Ganz anders macht es die Alte Leipziger. Diese Gesellschaft schüttet im Vergleich zu dem, was sie erwirtschaftet, unterdurchschnittliche Überschüsse aus. So lange Kunden regelmäßig hohe Zinsen bekommen, stört sie das nicht sonderlich. „Doch die Gefahr ist groß, dass sich diese Großzügigkeit auf Dauer rächt“, sagt Michael Franke, Gründer und Chef von Franke und Bornberg. Wie viele Experten, ist auch er sich sicher, dass es kein Massensterben der Lebensversicherer geben wird. Dafür ist die Branche insgesamt zu wichtig. „Eher werden die Überschussbeteiligungen weiter sinken“, sagt er.

**Die fetten Jahre sind vorbei.** Die Zeiten, in denen Versicherer noch Überschussbeteiligungen von acht Prozent in Aussicht stellten, sind genauso lange vorbei wie die, in denen Staaten wie Deutschland oder die USA Zeichnern ihrer Staatsanleihen mehr als das Doppelte des heutigen Zinseszins zahlen mussten. Das allgemeine Zinsniveau sinkt seit Jahren. Und wann die Talfahrt beendet ist, weiß niemand. Während die Versicherer für 2011 im Schnitt noch 4,1 Prozent versprochen haben, liegt die durchschnittliche Überschussbeteiligung bei 3,9 Prozent.

Es droht eine Zweiklassengesellschaft. Denn es gibt noch immer Kunden, denen dürfen die Gesellschaften gar keine Überschussbeteiligung von nur 3,9 Prozent ausschütten, sondern müssen ihnen die früher garantierten vier Prozent zahlen. Die übrigen Verträge bekommen 3,9 Prozent. Das bedeutet: Die Kunden mit jungen, niedrig verzinsten Verträgen, finanzieren die alten mit hohen Garantien mit. Der zum Jahresbeginn abgesenkte Garantiezins sorgt in

## Glossar

# Policen verstehen

**Ablaufleistung** Sie besteht aus einem garantierten und einem nicht garantierten Teil: Der garantierte Teil ist die vertraglich vereinbarte Versicherungssumme, an der nicht gerüttelt werden kann. Der nicht garantierte Teil ist die variable Gewinnbeteiligung. Ändern sich die Bedingungen am Kapitalmarkt, kann ein Versicherer gezwungen sein, seine Prognose für den variablen Teil der Ablaufleistung zu ändern.

**Garantiezins** Dieser Wert – auch Höchstrechnungszins genannt – ist der Zinssatz, den der Versicherer seinem Kunden über die gesamte Laufzeit vertraglich zusichert. Der Garantiezins orientiert sich immer am allgemeinen Zinsniveau zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. In einer Hochzinsphase wie in den 90ern lag der Garantiezins bei vier Prozent. Für 2012 hat ihn der Bundesfinanzminister auf 1,75 Prozent von 2,25 Prozent im Jahr 2011 gesenkt.

**Nettoverzinsung** Diese Zahl gibt an, welche Verzinsung eine Versicherungsgesellschaft auf ihre Kapitalanlagen erzielt.

**Rückkaufswert** Diese Summe entspricht dem Sparguthaben inklusive der Zinsen zum Zeitpunkt der Kündigung. Alle Kosten für Provision, Risikoschutz und Verwaltung wurden vorher bereits abgezogen. Je nach Versicherungsgesellschaft übersteigt der Rückkaufswert der Police

erst nach fünf bis acht Jahren die Summe der bis dahin gezahlten Prämien.

**Schlussüberschussbeteiligung** Sie ist der letzte Gewinnanteil bei einer Lebensversicherung. In der Regel wird sie in Prozent der Prämie oder in Prozent der Beitrags- oder Versicherungssumme, multipliziert mit den Versicherungsjahren berechnet.

**Überdeckung** Dieser Wert zeigt, ob sich ein Versicherungsanbieter die gezahlten Überschussbeteiligungen auch leisten kann. Eine positive Überdeckung gibt den Hinweis auf eine stabile Gesellschaft. Ein negativer Wert zeigt, dass der Anbieter mehr auszahlt, als er über die Nettoverzinsung gutmacht.

**Überschussbeteiligung** Vereinfacht ausgedrückt ist dieser Wert die Rendite einer Police. Sie setzt sich zusammen aus dem Garantiezins, der den Kunden vertraglich zusteht, und dem, was der Anbieter als Überschuss erwirtschaftet.

**Zillmerung** Bei einer Lebens- oder Rentenpolice wird die Provision nicht über die gesamte Laufzeit Monat für Monat von der Prämie abgezwickelt, sondern nur auf die ersten fünf Jahre verteilt. Das heißt für den Kunden, dass er in den ersten Jahren wegen der hohen Kosten relativ wenig Kapital anspart.

## So wurde gewertet

Nicht jede Lebensversicherung, die hohe Überschussbeteiligungen verspricht, hält auch langfristig Wort. Um eine möglichst umfassende Aussage über die Ertragskraft von Lebensversicherern zu machen, haben wir zwei Kennzahlen verglichen: Die **Überschussbeteiligung**, die **Nettoverzinsung** (also das, was die Anlagen einer Gesellschaft tatsächlich abwerfen). Hinzu kommt als Gradmesser für die Nachhaltigkeit der Unternehmenspolitik die Überdeckung. Letztgenannte Werte liegen bislang nur für die Jahre bis 2010 vor, da die Nettoverzinsungen für 2011 erst im Laufe dieses Jahres bekannt gegeben werden. Pro Kennzahl konnte jede Gesellschaft einen Rang erreichen. Die Ränge wurden summiert und durch 3 geteilt. Um die **€uro-Versicherungsnote** „sehr gut“ zu bekommen, durfte der gewichtete Durchschnittsrang nicht höher als 9 sein. Die Note „gut“ gab es für den Korridor zwischen 10 und 19, „befriedigend“ zwischen 20 und 29.

**Die Lebensversicherer im Renditecheck** In diesem Vergleich zählten nicht nur die Zinsen, sondern auch die Überdeckung. Ein negativer Wert hier zeigt, dass die Gesellschaft sich ihre Zinspolitik langfristig nicht leisten kann

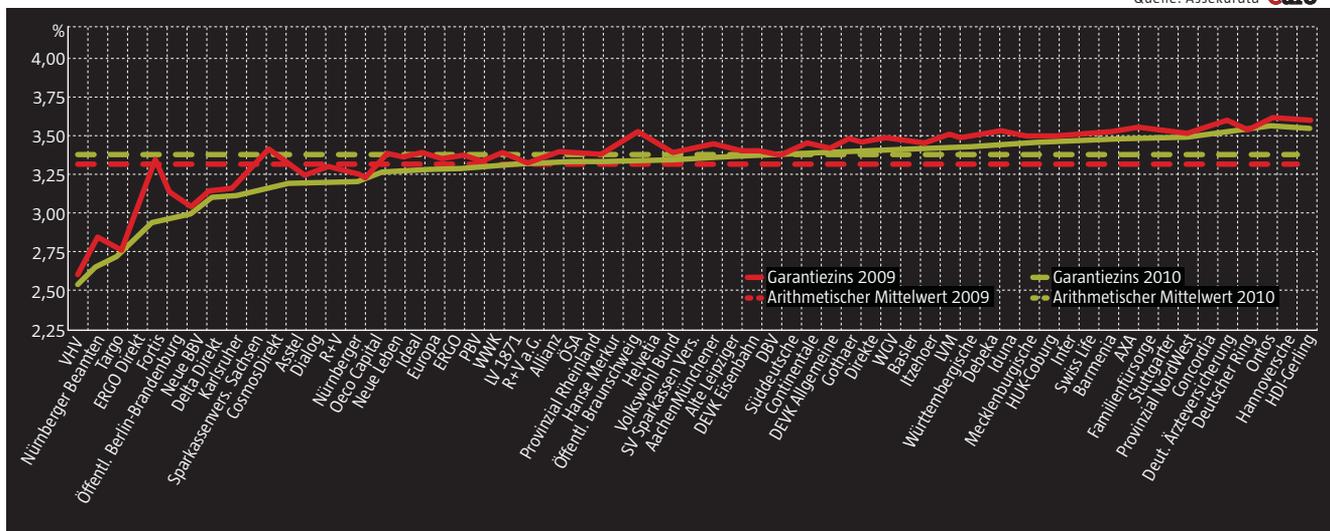
Versicherung	Überschussbeteiligung inkl. Garantiezins in %					Nettoverzinsung in %				Überdeckung <sup>1</sup>				Ø Rang/ gewicht <sup>4</sup>		
	Ø 2005–2012	Trend <sup>2</sup>	2011	2012	Rang	Note <sup>3</sup>	Ø 2005–2010	Trend <sup>2</sup>	Rang	Note <sup>3</sup>	Ø 2005–2010	Trend <sup>2</sup>	Rang			Note <sup>3</sup>
DEVK Deutsche Eisenbahn	4,38	↓	4,10	4,10	10	2	4,85	↓	5	1	0,38	↓	11	2	8,67	sehr gut
Debeka Lebensversicherungsverein	4,78	↓	4,30	4,10	3	1	5,17	→	1	1	0,20	→	24	3	9,34	sehr gut
R + V	4,34	↓	4,10	3,85	17	2	4,87	↓	4	1	0,40	↓	10	2	10,34	gut
IDEAL	4,40	↓	4,00	4,00	9	1	4,77	→	7	1	0,23	↑	20	3	12,00	gut
Alte Leipziger	4,03	→	4,10	3,85	36	4	4,91	→	3	1	0,86	→	1	1	13,34	gut
Volkswahl Bund	4,74	↓	4,35	4,05	4	1	4,92	↓	2	1	0,00	→	36	4	14,00	gut
Continentale	4,51	↓	4,30	4,15	7	1	4,70	↓	8	1	0,10	→	29	3	14,67	gut
Allianz	4,36	↓	4,10	4,00	12	2	4,67	↓	11	2	0,20	↓	22	3	15,00	gut
Stuttgarter	4,57	↓	4,40	4,20	5	1	4,70	↓	9	1	0,04	↓	33	4	15,67	gut
DEVK Allgemeine	4,36	↓	4,10	4,10	13	2	4,63	→	12	2	0,18	→	26	3	17,00	gut
Sparkassen-Versicherung Sachsen	4,00	→	4,00	*	38	4	4,68	→	10	2	0,68	→	3	1	17,00	gut
Europa	5,07	↓	4,50	4,35	1	1	4,83	↓	6	1	-0,45	→	50	6	19,00	gut
ERGO	4,13	↓	4,00	3,80	27	3	4,55	↓	18	2	0,35	↓	13	2	19,34	gut
Swiss Life Deutschland	3,99	↓	3,80	3,50	39	4	4,62	↓	13	2	0,52	↓	7	1	19,67	gut
Neue Leben	4,53	↓	4,40	4,20	6	1	4,57	→	17	2	-0,03	→	38	4	20,34	befriedigend
WWK auf Gegenseitigkeit	3,93	↓	3,80	3,30	43	5	4,62	→	14	2	0,57	→	6	1	21,00	befriedigend
ERGO Direkt Versicherungen	4,16	↓	4,10	4,00	26	3	4,47	↓	21	3	0,27	↓	17	2	21,34	befriedigend
LV von 1871 München	3,81	↓	3,85	3,50	47	5	4,57	↓	16	2	0,72	↓	2	1	21,67	befriedigend
LVM	4,38	↓	4,25	4,00	11	2	4,48	↓	19	2	0,02	↓	35	4	21,67	befriedigend
Asstel	4,50	↓	4,00	3,80	8	1	4,60	↓	15	2	-0,10	↓	43	5	22,00	befriedigend
Saarland	4,08	↓	3,80	3,60	32	4	4,48	↓	20	3	0,28	↓	14	2	22,00	befriedigend
HUK-Coburg	4,28	↓	4,25	4,00	21	3	4,46	→	23	3	0,12	→	28	3	24,00	befriedigend
Targo	4,83	↓	4,80	4,60	2	1	4,47	→	22	3	-0,40	→	49	5	24,34	befriedigend
Barmenia	4,19	↓	4,00	4,00	25	3	4,43	↓	24	3	0,18	↓	25	3	24,67	befriedigend
Bayern-Versicherung	4,04	↓	3,80	3,50	34	4	4,43	↓	25	3	0,27	↓	16	2	25,00	befriedigend
Zurich Deutscher Herold	3,73	↓	3,70	3,35	49	5	4,40	→	26	3	0,60	→	4	1	26,34	befriedigend
Hannoversche	4,06	↓	4,00	3,75	33	4	4,37	↓	29	3	0,24	↓	19	2	27,00	befriedigend
IDUNA Vereinigte	4,29	↓	4,10	4,00	19	2	4,38	↓	28	3	0,02	→	34	4	27,00	befriedigend
VGH Versicherungen	4,11	→	4,10	4,00	29	3	4,33	↓	32	4	0,21	↓	21	3	27,34	befriedigend
SV Sparkassenversicherung	4,04	↓	3,75	*	35	4	4,34	↓	31	4	0,26	↓	18	2	28,00	befriedigend
Condor	4,34	↓	4,10	3,85	16	2	4,38	→	27	2	-0,08	→	42	5	28,34	befriedigend
HDI-Gerling	3,75	↑	4,00	3,50	48	5	4,32	→	33	4	0,57	↓	5	1	28,67	befriedigend
Württembergische	3,94	↓	3,50	3,50	42	5	4,37	↓	30	4	0,28	↓	15	2	29,00	befriedigend
AXA	3,85	→	4,00	3,80	45	5	4,23	→	37	4	0,40	→	9	1	30,34	ausreichend
CosmosDirekt Versicherungen	4,28	↓	4,25	4,05	20	3	4,30	↓	34	4	-0,02	↓	37	4	30,34	ausreichend
Deutsche Ärzteversicherung	3,92	↑	4,00	4,05	44	5	4,25	↓	35	4	0,37	↓	12	2	30,34	ausreichend
Gothaer	4,13	↓	4,00	3,80	28	3	4,25	↓	36	4	0,05	↓	31	4	31,67	ausreichend
Deutscher Ring	4,35	↓	4,30	4,00	15	2	4,23	→	38	4	-0,18	↓	46	5	33,00	ausreichend
Familienfürsorge	4,10	→	4,10	4,00	30	4	4,19	→	41	5	0,07	→	30	4	33,67	ausreichend
Helvetia Schweizerische	4,20	↓	4,00	*	24	3	4,19	↓	42	5	-0,04	↓	39	4	35,00	ausreichend
Provinzial NordWest	4,25	↓	4,00	3,80	22	3	4,22	→	40	5	-0,15	→	45	5	35,00	ausreichend
Provinzial Rheinland	4,36	↓	3,75	*	14	2	4,18	↓	43	5	-0,28	→	48	5	35,00	ausreichend
VPV	3,46	↓	3,25	*	50	6	3,97	→	50	6	0,47	→	8	1	36,00	ausreichend
HanseMercur	4,33	↓	4,25	4,00	18	2	4,15	→	45	5	-0,25	↓	47	5	36,37	ausreichend
DBV Deutsche Beamtenversicherung	3,98	→	4,00	3,80	40	5	4,15	↓	44	5	0,15	↓	27	3	37,00	ausreichend
Öffentliche LV Berlin Brandenburg	3,96	↓	3,40	3,30	41	5	4,22	↓	39	4	0,05	→	32	4	37,34	ausreichend
AachenMünchener	4,24	→	4,20	4,20	23	3	4,11	→	46	5	-0,15	→	44	5	37,67	ausreichend
ARAG	3,81	→	4,00	3,50	46	5	4,03	→	48	5	0,20	→	23	3	39,00	ausreichend
Generali	4,08	↓	4,00	3,60	31	4	4,10	↓	47	5	-0,07	↓	41	5	39,67	ausreichend
Nürnberger	4,03	→	4,00	4,00	37	4	4,00	→	49	5	-0,04	→	40	5	42,00	ausreichend

LV = Lebensversicherung oder Lebensversicherungsgesellschaft; \* Bis zum Stichtag (30.12.2011) lagen noch keine Angaben über die Überschussbeteiligung vor. Den Durchschnittswerten lagen folglich die Jahre 2005–2011 zugrunde. <sup>1</sup> Nettoverzinsung abzüglich der Überschussbeteiligung; <sup>2</sup> ergibt sich aus der Entwicklung der vergangenen Jahre; <sup>3</sup> Schulnote in der jeweiligen Unterkategorie, vergeben anhand des Ranges: Rang 1–9 = 1 (sehr gut), 10–19 = 2 (gut), 20–29 = 3 (befriedigend), 30–39 = 4 (ausreichend), 40–49 = 5 (mangelhaft), 50 = 6 (ungenügend); <sup>4</sup> siehe „So wurde gewertet“.

Quelle: Franke und Bornberg, eigene Berechnungen

**Was Versicherer leisten müssen** Je höher der durchschnittliche Garantiezins aller bei der jeweiligen Versicherung abgeschlossenen Verträge ist, desto weiter rechts in der Grafik steht die Gesellschaft und desto erfolgreicher muss sie anlegen

Quelle: Assekurata **euro**



der Branche für zwei Meinungen: Das 1,75 Prozent Garantiezins klingt im Vergleich zu den 2,5 Prozent, die es derzeit auf einige Tagesgeldkonten gibt, wenig verlockend. Das beunruhigt die Verkäufer. Andererseits erleichtert der niedrigere Garantiezins die Arbeit der Anlage-manager der Versicherer. Denn die neuen 1,75 Prozent-Verträge senken die durchschnittlichen Garantien, die ein Versicherer erwirtschaften muss.

Ganz gleich wie hoch die Garantien sind, für Axel Kleinlein bleiben Lebensversicherungen die falsche Form der Altersvorsorge. „Ein solcher Vertrag lohnt sich nur für die Hinterbliebenen, wenn der Inhaber stirbt“, so die makabere Bilanz des Chefs des Bundes der Versicherten (BdV). Als gelernter Aktuar kennt Kleinlein die Rechnungsgrundlagen der Assekuranz aus dem Effeff. Doch verbindliche Aussagen, welche Kosten die Gesellschaft wann und wo abzwackt, oder was Versicherte mit ihrer Police anstellen sollen, fallen auch ihm schwer.

„Intransparenz scheint das Geschäftsziel zu sein“, sagt der BdV-Chef, denn jeder Vertrag sei anders. Da den Überblick zu behalten sei unmöglich. Sein Tipp für alle, die ihre Police behalten wollen: Den Vertrag durchhalten und nicht anfassen, denn jede Änderung kostet Geld. Bis zu

fünf Prozent der Beiträge können Versicherte sparen, indem sie ihre Prämien nicht monatlich sondern jährlich zahlen.

Die Branche kennt die Kritik der Verbraucherschützer und kontert mit einem Vorteil des Produkts: „Die Lebensversicherung ist das Produkt, das bis zum Lebensende zahlt, ganz gleich wie alt Sie werden“, sagt Peter Stockhorst, Chef des Direktversicherers CosmosDirekt. Auch die Überschussbeteiligungen lägen über dem, was Banken bei Tagesgeld und Festgeld anbieten. Doch ganz offenbar rüstet sich Stockhorst schon für eine Zeit, in der die klassische Lebensversicherung ein Ladenhüter wird. Im dem Programm „flexible Vorsorge“ können Cosmos-Kunden ihre Altersvorsorge selbst in die Hand nehmen und trotzdem den Vorteil einer Versicherung genießen. Die Rendite bestimmt der Kunde hier selbst, indem er in Fonds investiert. Wie bei einem Onlinebroker gibt es bestimmte Fonds mit reduziertem Ausgabeaufschlag.

**Garantien als Auslaufmodell.** Versicherungen wie die Nürnberger denken bereits über Policen ohne lebenslange Garantien nach. Das würde die Unternehmen entlasten und sie könnten freier anlegen. Reiner Will sieht das ähnlich: „Ich glaube, dass die Assekuranz die

Risiken verstärkt auf die Kunden abwälzen wird.“ Dafür eignen sich fondsgebundene Produkte, die lediglich das Kapital nominal erhalten. Doch diese sind bei Verbraucherschützern unbeliebt. „Sie zahlen doppelt – für die Lebensversicherung und dann noch für das Fondsmanagement“, sagt Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Er rät, die Lebensversicherung in ihre Bestandteile zu zerlegen: Die Kapitalanlage läuft über einen Fondssparplan, idealerweise mit ETFs. Für ältere Kunden lohnt ein Banksparplan. Eine Risikolebensversicherung versorgt die Hinterbliebenen. Bei einigen Direktanbietern gibt es solche Policen bereits für wenige Euro monatlich.

Wer dennoch eine Lebensversicherung abschließen will, sollte auf eine dauerhaft hohe Verzinsung, niedrige Kostenquoten – abgesehen von Provisionen gehen im Schnitt von 100 Euro Prämie 2,40 Euro allein für die Verwaltung drauf – und auf die Gesellschaft an sich schauen. Denn einige überlegen, sich aus dem Lebensversicherungsgeschäft zu verabschieden. „Bei Anbietern wie Zurich und VPV-Leben steht das Neugeschäft mit klassischen Lebensversicherungen auf dem Prüfstand“, weiß auch Assekurata-Chef Will.

## Wie steige ich aus?

### Rechenaufgaben

Wann es sich lohnt, aus einer Lebensversicherung auszusteigen, lässt sich nur von Fall zu Fall sagen. Zu groß sind die Unterschiede zwischen den Tarifen. Als Fausregel gilt: Je früher, desto besser – obwohl die höchsten Kosten in den Anfangsjahren des Vertrags anfallen. Wer relativ zeitig wieder aussteigt, kann zumindest das Geld, das für die Lebensversicherung geplant war, anderweitig anlegen. Durchhalten lohnt sich eher für jene, deren Vertrag einen hohen Garantiezins bietet. Und für Kunden, die ihre Ablaufleistung steuerfrei kassieren können. Dies gilt bei allen vor 2005 abgeschlossenen Verträgen.

#### **(Berufs-)Einsteiger**

Wer jung ist, hat den Vorteil, dass er noch viel Zeit hat, seine Altersvorsorge zu organisieren. Und wer so viel Zeit hat, kann auch mit schwankungsanfälligeren Investments wie Aktien vorsorgen. Eine Lebensversicherung ist indes nicht viel mehr als ein Bündel (hoffentlich) sicherer Anleihen. Wer seine Lebenspolice erst seit ein paar Jahren bedient und noch 20 Jahre oder mehr bis zur Rente Zeit hat, sollte sich überlegen, ob er den Vertrag kündigt. Dabei verliert er zwar einen Teil des Geldes, das er eingezahlt hat, kann aber das Geld anderweitig, beispielsweise in einen Fondssparplan, anlegen.

#### **Mitten im Erwerbsleben**

Wer noch zehn bis 15 Jahre bis zur Rente hat und länger als fünf Jahre in eine Police eingezahlt hat, sollte einen Aktuar aufsuchen. Dieser Versicherungsmathematiker errechnet gegen 50 bis 100 Euro Stundensatz, was Aussteigen oder Durchhalten kosten würde. Die Verbraucherzentrale Hamburg verlangt dafür pauschal 50 Euro. Für Mitglieder im Bund der Versicherten ist dieser Service im Jahresbeitrag von 40 Euro enthalten. Wer seinen Vertrag beitragsfrei stellt, verliert zwar den Versicherungsschutz, das angesparte Geld wird aber wie bei einer Versicherung gegen Einmalbeitrag weiter angelegt.

#### **Kurz vor der Rente**

Je länger eine Lebensversicherung läuft, desto mehr rentiert sie sich. Zudem winkt die Schlussüberschussbeteiligung, die je nach Vertrag noch ein paar Tausender extra bringt. Wer mit dem angesparten Geld einen Kredit – zum Beispiel für ein Eigenheim – tilgen kann, sollte mithilfe eines Aktuars rechnen: Eventuell ist beim Tilgen die Zinersparnis größer, als der Verlust durch den Ausstieg aus der Versicherung kurz vor Schluss. Ab einem gewissen Rückkaufswert kann sich auch ein Darlehen auf die Police lohnen: Dann zahlt der Versicherte nur Zinsen, getilgt wird am Laufzeitende mit dem angesparten Kapital.