

Nürnberg, 13.02.2017

Warum Anleger mit Lebensversicherungen so oft Geld verlieren

Schlechte Beratung, unflexible Verträge, teure Verwaltung, geringer Ertrag, hohe Stornoquoten und der falsche Ausstieg: Oft lohnen sich Lebensversicherungen nicht.

Das beste Geschäft ist bekanntlich das Geld anderer Leute. Daher ist der Verkauf von Geldanlageprodukten – und dazu gehört auch die Altersvorsorge – weitgehend provisionsgetrieben. Das führt leider allzu oft dazu, dass Versicherungsvertreter, Bankberater und Makler nicht das am besten geeignete Produkt empfehlen, sondern das mit der höchsten Provision und das ist oft eine Lebensversicherung. Für viele Privatanleger bedeutet die als Altersvorsorge geplante Kapitallebens- oder Rentenversicherung daher ein Verlustgeschäft. Das hat mehrere Gründe:

Versicherungsgesellschaften sind gezwungen, das Geld ihrer Anleger vor allem in sicheren Anlageklassen wie Staatsanleihen zu investieren. Diese werfen aber immer **weniger Rendite** ab, weshalb die Überschussbeteiligungen immer geringer ausfallen und der Garantiezins für neue Verträge inzwischen nur noch 0,9 % beträgt.

Was viele Anleger dabei nicht wissen: Prognostizierte Rendite und Garantiezins beziehen sich immer nur auf den „Sparanteil“ ihrer eingezahlten Beiträge. Zunächst werden aber die teils **hohen Kosten** für Risikoübernahme (z.B. für eine enthaltene Risikolebensversicherung), Verwaltung und Vertrieb abgezogen. Die Vertriebskosten von im Durchschnitt ca. 5 % der Versicherungssumme werden besonders in den ersten Jahren einbehalten und schmälern so v.a. am Anfang das eingezahlte Kapital stark. Die Verwaltungskosten haben laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in den letzten Jahren jeweils 0,22 bis 0,25 % der Kapitalanlagen aufgezehrt – pro Jahr. Das kann bedeuten, dass ein Garantiezins von 0,9 % nicht einmal ausreicht, um die eingezahlten Beiträge wieder zurückzubekommen.

Versicherungen sind außerdem als Geldanlage **sehr unflexibel**. Der Anleger legt sich darauf fest, über Jahrzehnte jeden Monat einen bestimmten Betrag einzuzahlen und erst am Ende der Laufzeit über sein Geld verfügen zu können. Viele Verbraucher können den Vertrag dabei aufgrund von geänderten persönlichen Verhältnissen nicht bis zum Ende durchhalten. Ein vorzeitiger Ausstieg ist aber meist mit finanziellen Nachteilen verbunden.

Die Versicherer haben aber auch selbst Probleme: Der bei Altverträgen vereinbarte Garantiezins von bis zu 4,5 % ist derzeit am Kapitalmarkt mit sicheren Geldanlagen nicht mehr zu erreichen. Die Versicherungsunternehmen können zwar noch von alten Investitionen zehren, diese laufen aber mit der Zeit aus und müssen durch neue, niedrigverzinsten Anlagen ersetzt werden. Dadurch besteht das Risiko, dass Versicherungsgesellschaften in eine Schieflage geraten. Auch den Gesellschaften selbst scheint dieses Risiko bewusst zu sein: So versuchte die „Neue Leben“ Ende 2016, langjährige Versicherungsnehmer mit eher dubiosen Methoden zu einer vorzeitigen Kündigung von Verträgen mit hohem Garantiezins zu verleiten. Insgesamt herrscht daher eine zunehmende **Unsicherheit** unter den Anlegern.

Das alles führt dazu, dass nach Angaben des GDV in den letzten Jahren von allen bestehenden Lebensversicherungen pro Jahr jeweils etwa **3 % vorzeitig beendet** wurden – in der Regel wohl durch Kündigung. Das klingt nicht viel, bei den üblicherweise langen Laufzeiten ist die Zahl aber dramatisch. Bei sehr lang laufenden Verträgen kann man davon ausgehen, dass nicht einmal jede vierte Lebensversicherung regulär bis zum Ende fortgeführt wird.

Eine Kündigung hat aber immer **finanzielle Nachteile**: Der Schlussüberschuss fällt weg und die Versicherer berechnen meist auch noch Stornokosten. Da die Vertriebskosten meist am Anfang der Laufzeit verrechnet werden, erhalten Anleger gerade bei einer Kündigung in den ersten Jahren normalerweise nicht einmal annähernd ihre eingezahlten Beiträge zurück. Dabei hätten die Anleger auch Alternativen zur Kündigung, beispielsweise Verkauf oder Beitragsfreistellung, mit denen sie oft günstiger davongekommen wären. Details zu den wichtigsten Alternativen zur Kündigung hat das Portal Rechtecheck zusammengestellt: <http://rechtecheck.de/lebensversicherung-es-gibt-alternativen-zur-kuendung/>

Über Rechtecheck

Rechtecheck ist ein Portal der GDVI Verbraucherhilfe GmbH. Unter <http://rechtecheck.de> bieten wir hilfreiche Informationen zu Verbraucherrechten an. Dazu gehört unter <http://rechtecheck.de/musterbriefe-vorlagen/> auch eine Sammlung an kostenlosen Musterbriefen.

Pressekontakt

Ansprechpartner: Robert Metz
GDVI Verbraucherhilfe GmbH
Karolinenstr. 23
90402 Nürnberg
Tel. 0911-13132014
Internet: <http://rechtecheck.de>
Email: presse@rechtecheck.de