

Lebensversicherungen

Kosten fressen Ertrag ¹

Lebensversicherungen gelten vielen als Inbegriff von Verlässlichkeit und Sicherheit. Dem Versicherungsverband Österreichs zufolge gab es 2009 rund 10,4 Millionen Verträge – und damit mehr Lebensversicherungen als Einwohner. Das Gefühl, gut vorgesorgt zu haben, schwindet jedoch bei einem Blick auf die Erträge.

Der Verein für Konsumenteninformation (VKI) hat für die August-Ausgabe des Testmagazins Konsument Angebote für kombinierte Er- und Ablebensversicherungen der sieben größten österreichischen Versicherungs-Unternehmen analysiert.

Die Annahme: Eine 40jährige Frau bzw. ein 40jähriger Mann zahlen 20 Jahre monatlich 100 Euro – gesamt 24.000 Euro – ein. Das würde beispielsweise für den Mann am Ende eine prognostizierte Ablaufleistung von 27.000 bis 30.500 Euro ergeben und damit eine magere Rendite von 1,15 bis 2,33 Prozent.

„Angesichts der langen Laufzeiten ist das eine bestürzend magere Bilanz, die alle, nur nicht den Kunden profitieren lässt“, kritisiert VKI-Versicherungsexpertin Gabi Kreindl. „Grund dafür sind – neben dem generellen Rückgang der Zinsen – die exorbitant hohen Kosten. Diese führen dazu, dass nur rund achtzig Prozent der eingezahlten Summe tatsächlich veranlagt werden. Dazu kommt, dass für Konsumenten nicht ersichtlich ist, welche Kosten im Detail anfallen.“

„Intransparent, unflexibel und teuer – damit sind kombinierte Er- und Ablebensversicherungen derzeit schlicht und einfach nicht zu empfehlen. Daher lässt man besser die Finger davon“, lautet das zusammenfassende Urteil des VKI Geschäftsführers Ing. Franz Floss. „Dabei hätten Lebensversicherungen durchaus Potenzial. Allerdings müssten sie flexibler und damit konsumentenfreundlicher gestaltet sein. Ein Schritt hin zu größerer Flexibilität wäre zum Beispiel eine Verteilung der Abschlusskosten auf die gesamte Laufzeit und nicht nur auf die ersten fünf Jahre. Bei einem vorzeitigen Ausstieg müsste dann der Versicherungsnehmer nicht so große finanzielle Nachteile in Kauf nehmen. Immerhin wird derzeit mehr als die Hälfte der Verträge vorzeitig gekündigt.“

Prämien nur zum Teil veranlagt

Der Trugschluss, dass von dem eingezahlten Betrag die gesamten 100 Prozent auch tatsächlich veranlagt werden, ist weit verbreitet. Damit hat man die Rechnung aber ohne die Versicherer und den Fiskus gemacht. Denn nur rund 80 Prozent des eingezahlten Kapitals arbeiten für den Versicherungsnehmer – der Rest entfällt auf Kosten, Risikoprämie und die Versicherungssteuer (sh. auch Grafik).

VKI-Versicherungsexpertin Gabi Kreindl: „In unserem Beispiel – 40jährige Person, monatliche Prämie 100 Euro, Laufzeit 20 Jahre – ergaben sich damit Kosten von rund 5.000 Euro. Damit werden nur 19.000 der 24.000 Euro tatsächlich veranlagt.“

Trügerisch ist auch der in der Werbung oft verwendete Begriff der „Gesamtverzinsung“ – denn verzinst wird nur der Sparanteil, also das, was nach Abzug von Versicherungssteuer, Risikoprämie und Kosten übrigbleibt. Dazu kommt: Wenn nur 80 von 100 Euro ertragswirksam werden, lassen sich selbst bei steigendem Zinsniveau keine großen Steigerungen erzielen.“

¹ Verein für Konsumenteninformation/Testmagazin „Konsument“, Mag. Andrea Morawetz, Öffentlichkeitsarbeit, Tel.: 01/588 77-256, E-Mail: amorawetz@vki.at.

Kosten verschwiegen

Die Kosten setzen sich aus mehreren Elementen zusammen. Lediglich zwei von sieben Anbietern benannten in ihren Offerten die Kostenbestandteile: Raiffeisen Versicherung und Uniqa.

Neben den einmaligen und jährlichen Abschlusskosten finden sich bei der Kostenaufstellung etwa auch die Verwaltungskosten und die sogenannten „Stückkosten“. Welchen genauen Zweck letztere erfüllen sollen, ist aber auch so manchem Experten ein Rätsel. Dazu kommt bei monatlicher Zahlung der sogenannte Unterjährigkeitszuschlag. Hier wurde – ausgenommen s-Versicherung – zwar überall ein Hinweis auf den Zuschlag gefunden. Doch lediglich Allianz und Uniqa wiesen aktiv auf die günstigere jährliche Zahlungsweise hin, welche eine um bis zu 1.300 Euro höhere garantierte Summe bringen sollte.

Hin und her macht Taschen leer

Die Renditen der prognostizierten Ablaufleistungen sind mit 1,15 bis 2,52 Prozent äußerst gering. Wäre dann ein vorzeitiger Ausstieg nicht die beste Lösung? „Nein“, betont die VKI-Expertin, „wenn sich abzeichnet, dass der Ertrag unter dem Erwarteten liegt, raten wir dennoch dazu, bestehende Verträge nicht voreilig zu kündigen. Ebenso sollte man sich nicht von geschickten Beratern verleiten lassen, in einen neuen Vertrag zu wechseln, bei dem bessere Erträge in Aussicht gestellt werden. Denn hier müsste man erst wieder von Neuem den gesamten Kostenberg abtragen. Stattdessen raten wir, bestehende Verträge zu optimieren und so den Sparanteil zu erhöhen. Bei einer Kündigung – der Statistik zufolge wird im Durchschnitt nach sieben Jahren vorzeitig gekündigt – würde man zudem deutlich weniger zurückerhalten als eingezahlt.“

Optimieren statt kündigen

- **Jährlich zahlen:** Damit vermeidet man den Unterjährigkeitszuschlag. Der Unterschied kann je nach Einzahlungshöhe letztlich mehrere Tausend Euro ausmachen.
- **Unnötige Zusätze streichen:** Zusätze wie z.B. Prämienerslass im Krankheitsfall oder Unfalltod kosten Geld und bieten noch dazu nicht die geeignete Risikoabdeckung.
- **Wertanpassung überdenken:** Wertanpassungsklauseln sollen die Kaufkraft des Kapitals erhalten. Die Anpassung ist jedoch oft doppelt so hoch wie der Verbraucherpreisindex, daher steigen auch die Prämien entsprechend schnell. Fünf Jahre vor dem Ende der Laufzeit sollte man keine Wertanpassung mehr durchführen lassen, denn dadurch steigen jeweils der Risikoanteil und die Kosten. Die Wertanpassung rechnet sich dann nicht mehr.

Hände weg

Die Ablaufleistungen von Er- und Ablebensversicherungen sind schon seit einigen Jahren gering. Die Prognosen für Neuverträge liegen sogar noch darunter. Berücksichtigt man die Inflation, droht sogar ein Kaufkraftverlust. „Aufgrund der intransparenten, komplizierten und wenig konsumentenfreundlichen Gestaltung raten wir von kombinierten Er- und Ablebensversicherungen als Pensionsvorsorge ab“, so Kreindl. Die Suche nach geeigneten Alternativen gestaltet sich allerdings schwierig: Reine Erlebensversicherungen schneiden kaum besser ab. Fondsgebundene Lebensversicherungen sind mit noch höheren Kosten belastet und bei Produkten mit Kapitalgarantie wirkt sich die Garantie ebenfalls kräftig auf den Ertrag aus – so auch bei der prämiengeförderten Zukunftsvorsorge. Wer Angehörige für den Todesfall absichern will, wählt besser eine eigene Risikoversicherung, da der Ablebensschutz bei kombinierten Er- und Ablebensversicherungen nicht ausreicht.

„Es scheint, dass die Zeit der hohen Erträge fürs Erste vorbei ist. Umso wichtiger ist es

daher, dass seitens der Anbieter und des Gesetzgebers einfache und kostengünstige Produkte zur Vorsorge gestaltet werden, die der Kunde und der Berater auch tatsächlich verstehen", so die abschließende Forderung des VKI-Geschäftsführers Ing. Franz Floss.

Lebensversicherungen Kosten fressen Ertrag

Annahme:
Er- und Ablebensversicherung für eine 40jährige Person
monatliche Prämie 100 Euro
Laufzeit 20 Jahre

Einzahlungen gesamt 24.000 €



Quelle: VKI Grafik: Erwin Haberl

19.020 €

4.980 €

Kosten insgesamt

nur **79%** veranlagte Prämie

