

Lohnt die Kapitalversicherung noch? In der Regel: ja!

Lebensversicherungen sind beliebt - mit Recht. Doch die permanent niedrigen Zinsen machen Kunden nervös. Soll ich vorzeitig aussteigen, fragen viele ihren Berater. Die meisten haben aber kaum Alternativen, weil die Zinsen für andere Sparverträge ebenfalls im Keller sind.

Lebensversicherungen sind beliebt - mit Recht. Doch die permanent niedrigen Zinsen machen Kunden nervös. Soll ich vorzeitig aussteigen, fragen viele ihren Berater. Die meisten haben aber kaum Alternativen, weil die Zinsen für andere Sparverträge ebenfalls im Keller sind.

Die anstehende Reform der Kapitalversicherung und die jüngste Leitzinssenkung auf 0,15 Prozent beunruhigen viele Besitzer von Kapitalversicherungen. Werden die Zinsen weiter sinken? Was soll mit meiner Police geschehen? Je nach Mentalität wird weiter bezahlt, Beitragsfreistellung gewählt oder vorzeitig gekündigt. Es gibt jedoch nur zwei Gesichtspunkte, sich von Versicherungen zu trennen. „Das sind auf der einen Seite finanzielle Engpässe, und das sind auf der anderen Seite wirtschaftliche Überlegungen, ob das Kapital in anderen Verträgen besser angelegt ist“, meint Volker Looman, unabhängiger Finanzanalytiker aus Bremen.

Für den Hinterbliebenenschutz könnten Bauherren und junge Familien auf Risikolebensversicherungen ausweichen und die Geldanlage separat betreiben. Looman rechnet jüngst in der FAZ vor: „Wenn junge Familien monatlich 2.000 Euro brauchen, um finanziell über die Runden zu kommen, ist bei einer Versorgungsdauer von 15 Jahren, einem Anlagezins von 2,5 Prozent und einer Inflationsrate von 1,5 Prozent eine Geldsumme von rund 350.000 Euro nötig“. Der Abschluss einer klassischen Lebensversicherung in dieser Höhe würde einen 35 Jahre alten Familienvater monatlich 800 Euro kosten, wenn der Vertrag insgesamt 32 Jahre läuft. Für eine Risikopolice auf das Leben der Eltern sind aber nur 30 Euro fällig.

Wenn in Kapitalversicherungen weitere Verträge wie die Absicherung bei Berufsunfähigkeit enthalten sind, ist Vorsicht mit vorzeitigem Ausstieg geboten. „Die Ablaufleistung ist nicht der springende Punkt, sondern die Frage, ob der Kunde auf die Absicherungen bei Berufsunfähigkeit verzichten kann“, so Looman. Die Rente würde meist bis zum 67. Lebensjahr bezahlt werden. Das heißt in Zahlen, dass ein 45 Jahre alter Kunde insgesamt 240 Raten erhalten würde, wenn er in den nächsten Monaten den Beruf an den Nagel hängen müsste und zum Beispiel in zwei Jahren die erste Rente beziehen würde. So viel Geld hat fast niemand auf dem Konto, um die Lücke aus eigener Tasche zu füllen.

Die großen Verlierer der Zinseinbrüche auf dem Rentenmarkt sind die Sparer, die fürs Alter vorsorgen wollen, und diejenigen, die vom Ersparten und Wiederangelegten leben müssen. Sie verlieren, weil sie Einbußen in Kauf nehmen müssen, gewinnen aber auch, weil sie im Vergleich zu anderen Anlegern weiterhin im Steuerparadies leben, so Looman in der FAZ. Die Habenzinsen aller Policen, die seit mindestens zwölf Jahren bestehen, sind in voller Höhe steuerfrei, und die Habenzinsen aller Verträge, die ab 2005 abgeschlossen wurden, noch mindestens drei Jahre laufen und nach dem 62. Geburtstag des Inhabers fällig werden, müssen nur zur Hälfte besteuert werden.

Die Vorteile führen in vielen Fällen dazu, dass es für Bestandskunden keine Alternativen gibt. Looman nennt ein Beispiel, dass für viele Kunden von Versicherungsmaklern stehen könnte: Ein Mann hatte 1999 eine Kapitalversicherung abgeschlossen, die 2019 ausläuft. Der Rückkaufswert liegt jetzt bei 60.000 Euro, am Ende sollten es ursprünglich 100.000 Euro sein, doch die jüngste Prognose lautet nur noch 88.000 Euro. Das ist nicht schön, aber auch nicht tragisch. 2019 wird

die Leistung vielleicht nur 85.000 Euro betragen, wenn der Niedrigzins anhält. Das führt zu einer Rendite von 2,8 Prozent nach Steuern statt ursprünglich prognostizierter 4,8 Prozent. Um jetzt zu kündigen, müsste der Kunde einen Sparvertrag mit einer Laufzeit von 60 Monaten finden, der vor Steuern mehr als 3,7 Prozent abwirft. „Das wird mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht gelingen, so dass Durchhalten die beste Lösung ist“, stellt Looman klar. Dieses Fazit sollten auch Makler für ihre Kunden parat halten.

Peter Zeuke