

Quando la polizza vita diventa un "peso"

25 settembre 2017

3

Sprechen die Vorstände von Lebensversicherern über ihre Produkte, dann geben sie vor allem eines zu: „Die klassische Lebensversicherung ist nicht mehr erste Wahl.“ Das sagte etwa kürzlich Volker Priebe, Vorstand der Allianz Leben in Stuttgart, im Handelsblatt-Interview. Dabei wird gerne übersehen: Nicht nur die klassische Variante mit garantierter Verzinsung, sondern das Gesamtprodukt Lebensversicherung ist nicht mehr attraktiv. Im Vordergrund stehen für die Versicherer zumeist die Neuabschlüsse. Hier ergab sich in den vergangenen Jahren wegen der anhaltenden Niedrigzinsen ein Schwenk in Richtung der sogenannten „neuen Garantien“, die sich gut verkaufen. In der Regel sind das fondsgebundene Produkte – hier spielt auch die Performance des Aktienmarkts eine gewichtete Rolle –, die nur noch das eingezahlte Kapital garantieren.

Dass in der langen Ansparphase viele Kunden nicht mehr ganz so glücklich mit ihrer einst abgeschlossenen Lebensversicherung sind, zeigen die neuesten Zahlen des Branchendienstes Map Report. Demnach ist der Anteil der sogenannten beitragsfreien (stillgelegten) Policen im vergangenen Jahr auf über 27 Prozent gestiegen. Vor zehn Jahren lag die Quote noch bei knapp 21 Prozent.

Über die Gründe kann nur spekuliert werden – sie dürften allerdings vielseitig sein. Zum einen sind die Lebensentwürfe der Menschen heutzutage sehr viel anders als noch vor Jahrzehnten, als sie der gleiche Arbeitgeber, Wohnort und Partner das gesamte Leben begleitete. Allen voran die besonders langfristigen Lebensversicherungen, mit Laufzeiten von bis zu drei Jahrzehnten, sind mit dem heutigen Planungshorizont vieler Menschen nicht mehr vereinbar. Einschneidende Veränderungen im Beruf und im Privatleben, Sabbaticals, Patchwork-Familien und längere Auslandsaufenthalte – das alles erschwert die langfristige Planbarkeit.



XL CATLIN

**TALENTO E TECNOLOGIA
PER GUARDARE IL RISCHIO DA
UN'ANGOLAZIONE TUTTA NUOVA.**

MAKE YOUR WORLD GO
xcatlin.com

Parliamone al FERMA Forum.

FERMA PARTNER OF EXCELLENCE

Hinzu kommt die seit sieben Jahren anhaltende Niedrigzinsphase im Euro-Raum. Auch diese Tatsache macht das Produkt Lebensversicherung schlichtweg unattraktiv. Außerdem steht

es, zumindest aus Kundensicht, in Konkurrenz zu Riester-Rente und Berufsunfähigkeitsversicherung. Alle Produkte kann sich der Kunde in der Regel ohne Einschnitt beim privaten Konsum nicht leisten. Wer das eine hat, kauft in der Regel nicht mehr das andere.

Auch wenn die Zahl der stillgelegten Lebensversicherungen mittlerweile auf Rekordniveau ist, so lässt sich daraus zumindest ein positiver Aspekt herausziehen: Storniert haben im vergangenen Jahr nur 2,8 Prozent derjenigen, die eine Lebensversicherung besitzen. So wenige waren es in den vergangenen zwanzig Jahren nicht.

Der Unterschied zwischen Stornierung und Stilllegung einer Lebensversicherung ist relativ einfach erklärt. Storniert ein Kunde seine Police, dann verliert er in der Regel sehr viel Geld damit. In der ersten Phase der Laufzeit geht ein Großteil der eingezahlten Beiträge für die Abschlussprovision drauf. Außerdem muss er auf den noch immer recht attraktiven Schlussüberschuss verzichten. Den erhält, wer bis zum Ende durchhält. Einziger Vorteil: Der Kunde bekommt sofort Geld. Seine Angehörigen jedoch gehen beim eigentlichen Versicherungszweck, nämlich der Absicherung des Lebens, leer aus.

Wird die Police beitragsfrei gestellt, dann bekommt die Familie zumindest noch einen Anteil der ursprünglich abgeschlossenen Summe. Außerdem kann der Kunde die Versicherung wieder aufleben lassen, falls sich seine finanziellen Umstände zum Besseren verändern. Die günstigste Variante?

Was ist letztlich die günstigste und sinnvollste Variante? Das muss jeder Kunde für sich selbst entscheiden. Häufig zwingen finanzielle Engpässe durch veränderte Lebenssituationen zur Kündigung. Welche der beiden Varianten im Einzelfall die bessere ist, können vielerorts Verbraucherzentralen genau berechnen – in der Regel ist das allerdings kostenpflichtig. Eine dritte Variante neben Stilllegung und Stornierung: Der Verkauf der eigenen Lebensversicherung an spezielle Aufkäufer am sogenannten Zweitmarkt. Anbieter wie die Frankfurter „Policen Direkt“ versprechen bis zu 15 Prozent mehr Geld als bei einer Kündigung. Das hängt jedoch stark von der jeweiligen Police ab.

Altverträge mit einer hohen Garantieverzinsung sind dabei natürlich attraktiver als erst in den vergangenen Jahren abgeschlossene Verträge mit nur noch geringen Zinsen. Ein weiterer Vorteil für den Kunden: Sogar die Absicherung im Todesfall, also die zweite Kernintention neben dem Kapitalaufbau, bleibt erhalten.

Daneben schaffen Anbieter in diesem Bereich immer neue Varianten. So kann die Police beispielsweise für einen Kredit beliehen werden. Wer derzeit über den Erwerb einer Immobilie nachdenkt, wird hier zumindest offen für ein Angebot sein. Bei der neuen Variante der Lebensversicherung, die insbesondere auf Fonds fußt, ist zudem der Verkauf der Anteile möglich. Anbieter auf dem Zweitmarkt wollen daran auch verdienen – mit

Gebühren müssen Interessierte daher rechnen.

Tatsache ist: Immer mehr Kunden interessieren sich für solche Möglichkeiten. Teilweise werden sie von ihren Beratern, mit denen sie ursprünglich den Vertrag abgeschlossen haben, mehr oder weniger intensiv darauf hingewiesen. So ist im vergangenen Jahr das Volumen des Zweitmarkts für Lebensversicherungen um die Hälfte gestiegen.

Davon profitieren mittlerweile sogar vermehrt Privatanleger, die wiederum am Zweitmarkt Lebensversicherungspolicen aufkaufen. Gerade konservative Anleger greifen hier wegen der hohen Sicherheit und der oftmals noch attraktiven Rendite zu – sie lag laut „Policen Direkt“ zuletzt im Schnitt bei 3,95 Prozent. Auf diesem Niveau kann schon lange kein Sparbuch, Tagesgeld oder solide Anleihe mehr mithalten.

Fonte: