

VERSICHERUNG

Noch schnell eine Lebensversicherung?

Entscheidungsgründe und Entscheidungshilfen

Heinz Pudell

Lebensversicherungen dienen Ärzten sowohl zur privaten Altersvorsorge als auch zur Absicherung einer Finanzierung von Praxisinvestitionen. Allzu häufig werden aber Verträge in Eile und ohne sorgfältige Prüfung unterschrieben. Da sich aufgrund einer aktuellen Gesetzesänderung manch einer unter Zugzwang sieht, wollen wir die Entscheidung leichter machen. Sind Lebensversicherungen überhaupt sinnvoll? Soll ich dieses Jahr noch abschließen? Wie finde ich das richtige Produkt zur Altersvorsorge oder Finanzierung? Diese und andere Fragen beantwortet der folgende Beitrag.

Noch nie war der Bedarf an privater Vorsorge so hoch wie heute. Und noch immer zählt die Lebensversicherung zu den soliden Säulen der privaten Altersvorsorge. Einerseits dient sie im Todesfall zur Versorgung der Hinterbliebenen, zum anderen sammelt sich Kapital an, das bei Vertragsende ausbezahlt wird – als Gesamtbetrag oder als monatliche Rente.

Die Gesetzeslage drängt

Die Bundesregierung hat vor kurzem das Alterseinkünftegesetz verabschiedet, das ab dem 01.01.2005 gilt: Einzahlungen zum Zwecke der Altersvorsorge – welcher Art auch immer – werden zwar teilweise steuerlich begünstigt, die Renten müssen aber nach einer längeren Übergangsfrist voll versteuert werden. (Die vollständige Steuerpflicht wird zwar erst 2040 erreicht, bis dahin findet aber eine schrittweise Anhebung der Steuer statt. Ab 2005 beträgt der steuerpflichtige Rentenanteil 50 Prozent und erhöht sich jährlich: bis 2022 um 2 Prozent, dann um 1 Prozent.)

Wenn Sie ab dem nächsten Jahr eine Lebensversicherung abschließen, unterliegen Sie bereits den neuen steuerlichen Rahmenbedingungen. D.h.

Ihre Versicherungserträge (ausbezahlte Versicherungssumme abzüglich eingezahlter Beiträge) sind bei Auszahlung zu 50 Prozent steuerpflichtig und werden mit Ihrem individuellen Steuersatz belegt (nachgelagerte Besteuerung). In jedem Fall schmälert das Ihre Rendite erheblich. Wird die Versicherungssumme in einer Summe ausgezahlt (Kapitalauszahlung) statt als Monatsrente, ist Ihr Verlust aufgrund der Steuerprogression besonders hoch. Da liegt es nahe, möglichst noch in diesem Jahr einen Vertrag abzuschließen, um sich die bisherigen Steuervorteile zu sichern.

Wann lohnt sich das Nachdenken?

Wenn Sie sich auch im Alter Dinge leisten möchten, die das Leben angenehmer machen, und gleichzeitig Ihre Familie absichern wollen, dann ist die Kapitallebensversicherung für Sie genau das Richtige. Das gilt ebenso, wenn Sie folgende Vorteile nutzen möchten, die Lebensversicherungen gegenüber anderen Anlageformen bieten: Lebensversicherungen

- verbinden flexibel Absicherung und Geldanlage (je niedriger die vereinbarte Todesfallsumme, umso höher der Sparanteil).

- lassen sich beleihen (z.B. zur Kreditsicherung).
- lassen sich abtreten und verpfänden.
- lassen sich zurückkaufen. Der Rückkaufwert ergibt sich aus den eingezahlten Beiträgen abzüglich angefallener Verwaltungskosten.
- erwirtschaften im Durchschnitt nicht die schlechtesten Erträge und können bei ausreichend langer Laufzeit durchaus mit anderen attraktiven Geldanlagen konkurrieren.

Besonders lukrativ ist eine Lebensversicherung für Kinder, nicht nur, weil angesichts der langen Laufzeit auch bei Minimalbeiträgen ein stattliches Sümmchen zustande kommen kann. Wenn Sie Ihrem Kind eine Lebensversicherung schenken, unterliegen nur zwei Drittel der Versicherungsbeiträge der Schenkungssteuer (bei einer Bargeldschenkung hingegen der gesamte Betrag!).

Wie finde ich den besten Versicherer?

Die Entscheidung für oder gegen eine Lebensversicherung ist nur ein erster kleiner Schritt. Weitaus schwieriger ist es, den passenden Versicherungspartner zu finden. Der Markt ist groß und reicht von A wie Allianz bis Z wie Züricher. Abgesehen vom Preis, der nicht das einzige Auswahlkriterium sein sollte, werben viele Versicherer mit Qualitäten, die – obwohl relativ unwichtig – den Vergleich zusätzlich erschweren. So ist die gute Erreichbarkeit eines Unternehmens zwar wünschenswert, für die Sicherheit und Rendite Ihrer Lebensversicherung aber kaum ausschlaggebend. Zum Glück gibt es eine Reihe zuverlässiger Hilfsmittel, die einen guten Überblick liefern und Sie bei der richtigen Wahl unterstützen.

■ Rating-Ergebnisse

Die Zeitschrift „Capital“ sowie Fitch, Franke&Bornberg, map-report und andere mehr oder weniger bekannte Rating-Agenturen veröffentlichen in re-

Diese Versicherer bieten mehr fürs Geld

Rechenbeispiel einer Kapitallebensversicherung:

Mann, 40 Jahre, Nichtraucher, 300 € monatlicher Beitrag, 27 Jahre Laufzeit

Gesellschaft	Versicherungs- summe (€*)	mögliche Ablauf- leistung (€**)	mögliche Ablauf- rendite (%)
Europa	119.170	226.800	5,7
Asstel	109.720	218.100	5,5
Cosmos	117.920	188.700	4,6
neue leben	107.170	184.000	4,4
Debeka***	120.480	183.300	4,4
Provinzial Rheinland	103.290	179.200	4,2
LV 1871	99.520	171.700	4,0
Volkswahl Bund	103.290	170.000	3,9
Continentale	103.190	168.100	3,8
Basler	100.570	166.900	3,8

* gerundet auf volle 10 €

** gerundet auf volle 100 €

*** Beiträge werden durch Überschüsse reduziert und sind nicht über die gesamte Laufzeit garantiert.

Quelle: Morgen & Morgen GmbH, Hofheim, Stand 9/2004

Tab. 1: Morgen & Morgen, führend bei Versicherungsvergleichen und -analysen, hat unter seinen Vier-bis-fünf-Sterne-Versicherern die zehn renditestärksten ermittelt.

regelmäßigen Abständen Versicherungsvergleiche, die natürlich nicht alle deckungsgleich sind. Schneidet jedoch eine Versicherung bei mehreren Ratings gut ab, ist das ein ziemlich sicheres Qualitätsmerkmal. Keinesfalls sollten Sie sich auf nur ein Rating verlassen, da jede Rating-Agentur die Bewertungskriterien (z.B. Kapitalstärke, Börsennotierung, Kundenfreundlichkeit, telefonische Erreichbarkeit usw.) unterschiedlich gewichtet.

■ Unternehmenskennzahlen

Zu den wichtigsten und deutlichsten Qualitätsmerkmalen zählen die Unternehmenskennzahlen einer Versicherung. Die Rating-Agenturen ermitteln sie durch einen längerfristigen Vergleich von Geschäftsberichten aus der Versicherungsbranche (Benchmarking). Exzellent ist beispielsweise die Auswertung von Morgen & Morgen (s. Tab. 1). Wenn Sie konkrete Zahlen einer Gesellschaft brauchen, fragen Sie am besten Ihren Versicherungsberater. Aber auch im Internet können Sie fündig werden, z.B. unter www.fitch-studie.de. Der „Spezial Report Deutsche Lebensversicherer: Immer auf der Sonnenseite des Lebens“ stellt umfangreiches Zahlenmaterial zur Verfügung.

■ Testnoten der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

Wie Testwagen in der Automobilindustrie müssen die Lebensversicherer im so genannten Stresstest der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unter Beweis stellen, dass sie ihre Kunden und Aktionäre bei größeren Durststrecken schadlos halten können. D.h. Sie müssen nachweisen, dass sie finanziell in der Lage sind, weitere Einbrüche der Kapitalmärkte zu verkraften. Kann der Versicherer bei einem 35-prozentigen DAX-Einbruch seinen finanziellen Verpflichtungen noch nachkommen? Und wie steht's bei einem 10-prozentigen Kursverfall von Anleihen oder einem gleichzeitigen Rückgang von 20 Prozent bei Aktien und 5 Prozent bei Anleihen? Solchen Fragen müssen sich die Versicherer stellen. 12 von über 100 Gesellschaften sind beim letzten Test ganz oder teilweise durchgefallen, und mehr als 20 Unternehmen wollten ihr Testergebnis erst gar nicht bekanntgeben (s. Tab. 2). Aber natürlich haben auch etliche bestanden. Am besten fragen Sie Ihren Versicherungsberater oder die Versicherung direkt.

Selbst wenn Ihre bisherige Lebensversicherung durchgefallen ist, soll-

ten Sie bestehende Verträge nicht überstürzt kündigen. Das ist fast immer ein Verlustgeschäft. Der Versicherer kann Kapitalanlagen umschichten, absichern oder die Überschussbeteiligung senken und so den Stresstest nachträglich noch bestehen. Als Neukunde haben Sie jedoch die Wahl; sicherheitshalber sollten Sie sich für ein größeres Unternehmen entscheiden, das den BaFin-Stresstest gemeistert hat.

■ Service von Stiftung Warentest bzw. Finanztest

Die BaFin hat unlängst knapp 18.000 eingegangene Beschwerden von Versicherungsnehmern aus 2003 ausgewertet. Die Unzufriedenheit der Kunden – vorwiegend mit Lebensversicherungen und deren sinkender Rendite – resultierte zumeist aus Unkenntnis und Informationsdefiziten. Der Informationsbedarf ist also groß. Doch wie

Schlechte Noten

Gesellschaft	Test- ergebnis
Arag	⊙ (1)
Asstel	⊙
Axa	⊙
Bayern-Versicherung	⊙
Berlinische Leben	⊙
Deutsche Ärzte	⊙
Deutscher Herold	⊙
Dialog	⊙ (2)
Gothaer	⊙
Helvetia	⊙
Karstadtquelle	⊙ (3)
Nürnberger	⊙
Öffentl. Berlin Brandenburg	⊙
Plus Versicherung	⊙
Saarland	⊙
Universa	⊙
Victoria	⊙
⊙ bei mindestens einem Stresstest-Szenario durchgefallen	
⊙ keine Angaben gemacht	
nach Unternehmensangaben: (1) einen von drei Tests nicht bestanden, (2) wegen Portfolio befreit, (3) wegen unternehmensspezifischer Besonderheiten bestanden	

Quelle: Capital 16/2004

Tab. 2: Die Zeitschrift „Capital“ hat die Lebensversicherer gefragt, wie sie den Test der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemeistert haben. Über 70 der insgesamt 102 geprüften Gesellschaften gaben Antwort: einige stehen zu ihrem Misserfolg und andere sagen nichts Genaues.

Finanztest feststellen musste, bieten selbst die besten Versicherer keine umfassende und angemessene Kundeninformation; nur eine Hand voll Anbieter erfüllte beim Test wenigstens die Hälfte der gestellten Anforderungen.

Wann können sich Kündigung und Beitragsfreistellung lohnen? Wann sind flexiblere Sparformen sinnvoller als eine Lebensversicherung? Diese

Einmalzahlung statt Monatsleistung: das 5-plus-7-Modell:

Alternativ zu Monats- oder Jahresbeiträgen können Sie einen Einmalbetrag in ein so genanntes Beitragsdepot zahlen, aus dem der Versicherer für Sie 5 Jahre lang anteilige Beträge entnimmt, um den Lebensversicherungsvertrag zu bedienen. Nach 12 Jahren erhalten Sie die vertraglich vereinbarte Auszahlungssumme.

Wenn Sie z.B. einmalig 100.000 € an die Versicherung zahlen, fließen sofort 20.000 € (1/5 der Gesamtsumme) als Beitrag in den Versicherungsvertrag, die restlichen 80.000 € in eine Geldanlage, deren Zinsen zwar versteuert werden müssen, aber über dem Festgeldniveau liegen. Unterstellen wir einen Zins von 5 Prozent, so beträgt das Guthaben nach einem Jahr 84.000 € (80.000 + 4.000 € Zinsen). Davon werden dann 1/5 der ursprünglichen Gesamtsumme + 1/5 der erwirtschafteten Gesamtzinsen (also einiges mehr als 20.000 €) als nächste Beitragsrate in die Versicherung übernommen. Der Rest verbleibt als Geldanlage ... usw. Nach fünf Jahren sind die nötigen Beiträge geleistet, und die Versicherung läuft noch 7 Jahre beitragsfrei. Nach 12 Jahren gibt es schließlich Geld, natürlich mehr als bei herkömmlichen Verträgen, weil man ja auch mehr eingezahlt hat.

Unter www.arentest.de/webdateien/depotrechner.xls finden Sie einen interaktiven Excel-Rechner, mit dem Sie anhand konkreter Angebotszahlen ermitteln können, ob sich das 5-plus-7-Modell im Vergleich zu anderen Kapitalanlagen für Sie lohnt.

und andere Fragen beantwortet die Stiftung Warentest bzw. Finanztest im Internet (www.arentest.de). Unter „Versicherung + Vorsorge“ können Sie einschlägige Beiträge und Testergebnisse für kleines Geld herunterladen (ca. 1–3 € pro Beitrag).

■ Hilfe von Beratern

Mit der Hilfe kompetenter Profis, z.B. Versicherungsagenten, geht es natürlich am einfachsten. Aber aufgepasst: Versicherungsagenten gibt es wie Sand am Meer, und nicht alle bieten eine zuverlässige und neutrale Beratung. Viele sind zudem an ein bestimmtes Versicherungsunternehmen gebunden. Alternativ können Sie sich an Versicherungsmakler wenden, die mit mehreren Versicherern zusammenarbeiten. So profitieren Sie von mehr Markttransparenz und erhöhen Ihre Chancen, das für Sie passende Produkt zu finden. Doch auch hier gibt es Unterschiede. Viele Makler sind auf ein Kundensegment spezialisiert (z.B. Rechtsanwälte oder Handwerker) und bieten Lösungen, die auf diese Klientel zugeschnitten sind – aber vielleicht nicht auf Sie. Die Marktkenntnisse eines Spezialmaklers für Ärzte bringt nach wie vor den größten Nutzen.

Lebensversicherung als Kreditsicherheit?

Da der Kapitalaufbau durch eine Lebensversicherung mit mindestens 12 Jahren Laufzeit zu einer steuerfreien Kapitalauszahlung führt und betriebliche Kreditzinsen absetzbar sind, haben kreative Steuerberater das so genannte Mehrkonten-Modell kreiert. So finanzieren z.B. auch Ärzte Investitionen durch Kredite und machen die Kreditzinsen steuerlich geltend. Statt den Kredit fortlaufend zu tilgen, was den absetzbaren Zinsanteil verringern würde, schließen sie eine Lebensversicherung ab. Die vermeintlichen Kredittilgungsbeträge werden als monatliche Versicherungsbeiträge eingezahlt, und nach 12 Jahren löst die steuerfreie Kapitalauszahlung den Kredit ab. Schon der Vorteil durch den jahrelangen steuerlichen Zinsabzug ist

beachtlich, von verbleibendem Restkapital aus der Versicherung einmal abgesehen. So jedenfalls sollte es sein; aber die Realität sieht inzwischen oft anders aus.

■ Altverträge: wenn die bestehende Versicherung den Kredit nicht mehr deckt

In letzter Zeit mussten die meisten Versicherer die Überschussbeteiligungen (Erfolgsbonus in Abhängigkeit vom Anlageergebnis) aufgrund der schlechten Kapitalmarktsituation zum Teil erheblich senken; dementsprechend wird die Ablaufleistung, also die Summe, die Sie bei Ablauf Ihrer Lebensversicherung ausgezahlt bekommen, geringer ausfallen als ursprünglich angenommen. Einige Versicherungskunden haben es schon zu spüren bekommen, und alle anderen sollten darauf gefasst sein: Die Ablaufleistung Ihrer Lebensversicherungsverträge wird voraussichtlich nicht zur vollständigen Tilgung Ihres Kredits reichen. Im Allgemeinen informieren die Lebensversicherer ihre Kunden von sich aus über die zu erwartenden (niedrigeren) Ablaufleistungen. Sollten Sie kein solches Informationsschreiben bekommen haben, erkundigen Sie sich unbedingt bei Ihrem Versicherer.

Falls sich eine Finanzierungslücke auftut, warten Sie nicht bis zur letzten Minute. Klären Sie frühzeitig mit Ihrer Bank, Ihrer Versicherung oder Ihrem Berater, wie sich die Lücke schließen lässt. Die Versicherer verlängern bestehende Verträge derzeit kaum noch. Nur zum Schließen der Finanzierungslücke eine weitere Lebensversicherung abzuschließen, rechnet sich jedoch meist nicht. Wenn Sie z.B. eine Versicherung haben, die im nächsten Jahr ausläuft, beträgt Ihr Ertragsverlust in der Regel höchstens 6–10 Prozent; denn ausgegangen von mindestens 12 Jahren Laufzeit gingen den vergleichsweise wenigen schlechten Jahren immerhin etliche gute Jahre voraus. D.h. je länger die Versicherungslaufzeit, desto größer sind grundsätzlich

10 Tipps, die Sie weiterbringen

- Vergleichen Sie die Versicherungsangebote (Rendite und Ablaufleistung) mit anderen Anlageformen, um die für Sie rentabelste Variante zu finden.
- Orientieren Sie sich bei der Auswahl des Versicherungspartners an den Ergebnissen unabhängiger Tests.
- Fordern Sie Vergleichsangebote an – von unterschiedlichen Versicherungen und verschiedenen Produkten, z.B. herkömmliche und fondsgebundene Kapitallebensversicherung oder Lebensversicherung mit Berufsunfähigkeitsschutz.
- Bestehen Sie auf ausführlicher Information, und lassen Sie sich vor allem die Kosten detailliert aufschlüsseln (Anteil Todesfallschutz, Vermögensbildung, Verwaltung), um zu sehen, wo Ihr Geld bleibt. Die Stiftung Warentest hat 17 Punkte aufgestellt, zu denen Versicherungen Ihre Kunden in spe informieren sollten (www.warentest.de).
- Rechnen Sie immer nur mit der garantierten Ablaufleistung, und vertrauen Sie nicht auf die avisierten aber unsicheren Überschussanteile.
- Um die noch geltenden Steuervorteile zu nutzen, beachten Sie eine Mindestbeitragszeit von 5 Jahren, eine Vertragsmindestlaufzeit von 12 Jahren sowie eine Todesfallsumme von mindestens 60 Prozent, und zahlen Sie den ersten Versicherungsbeitrag noch in diesem Jahr.
- Prüfen Sie gegebenenfalls auch die Möglichkeit der so genannten 5-plus-7-Verträge (siehe Kasten auf S. 996).
- Wählen Sie die „Versicherte Person“ geschickt, um das Anlageergebnis zu optimieren. So kann es sinnvoll sein, die vom Beitrag her wesentlich kostengünstigeren Kinder zu versichern statt sich selbst.
- Tragen Sie möglichst schon bei Vertragsabschluss einen „Begünstigten im Todesfall“ ein, um späteren Erbschaftsstreitigkeiten vorzubeugen.
- Zahlen Sie die Beiträge jährlich statt monatlich (sofern Sie keine Einmalzahlung leisten); das spart Ihnen ca. 5 Prozent des Jahresbeitrags.

die Chancen, dass vorübergehende Verluste wieder ausgeglichen werden. Außerdem macht der Steuervorteil des Mehrkonten-Modells Verluste dieser Größenordnung locker wieder wett. Statt eine neue Lebensversicherung abzuschließen, empfiehlt es sich oft eher, die Differenz aus bestehendem Vermögen zu zahlen oder den Kredit zu verlängern. Das natürlich nur, falls Ihre Familie ausreichend abgesichert ist und den Kredit notfalls bedienen könnte. Falls Sie jedoch Ihre Familie zusätzlich absichern müssen, macht eine Lebensversicherung möglicherweise mehr Sinn. Aber wie immer, muss im Einzelfall so oder anders entschieden werden. Unter der Voraussetzung, dass Festgeldanlagen derzeit nur magere Renditen liefern, die regelmäßig unter den Kredit-/Darlehenszinsen liegen, und Guthabewie Kreditzinsen steuerlich relevant sind, kann nur eine Vergleichsrechnung zur richtigen Entscheidung führen (Kredittilgung oder Neuabschluss einer Lebensversicherung).

■ **Neuverträge: die Garantiesumme als einzig verlässliche Größe**

Um die Tilgung eines Kredits zum Ende der Laufzeit sicherzustellen, sollten Sie bei Neuverträgen ausschließlich mit der garantierten Versicherungssumme rechnen. Wenn Sie Ihrer Kalkulation stattdessen die Ablaufleistung einschließlich voraussichtlicher Überschussbeteiligung zugrunde legen, ist die vollständige Tilgung bei Ablauf des Kreditvertrages nicht gesichert und das Kreditinstitut kann bei Auftreten von Finanzierungslücken Sondertilgungen fordern.

■ **Lebensversicherung bei der Bank – ein zweischneidiges Schwert**

Banken, die einem bei Abschluss von Kreditverträgen gleich noch eine Lebensversicherung zur Kreditabsicherung unterjubeln, sind fast immer an ein bestimmtes Versicherungsunternehmen gebunden. Häufig lässt sich sogar beobachten, dass Banken eine Kreditzusage davon abhängig ma-

chen, dass auch die Lebensversicherung bei ihnen abgeschlossen wird. Das gibt Ihnen natürlich keiner schriftlich, da derlei Koppelgeschäfte unzulässig sind. Unter Umständen kann es um des Kredits willen also ratsam sein, den Handel mit der Bank einzugehen, auch wenn es woanders bessere Konditionen gibt. Es kostet aber nichts, zu fragen, ob die Bank auch eine andere Lebensversicherung akzeptiert. Lassen Sie sich von Ihrem Makler auf jeden Fall Alternativangebote unterbreiten.

Handeln Sie bald, aber nicht überstürzt

Trotz der neuen Gesetzeslage besteht kein Grund für übereilte Entschlüsse; denn es gibt interessante Anlagealternativen. Grundsätzlich sollten Sie Ihre Entscheidung für oder gegen eine Lebensversicherung von Ihrem Einkommen, Ihrem Vermögensstand, Ihren Lebenszielen und Ihrer Familiensituation abhängig machen. Definieren Sie Ihre Ziele im Rahmen einer ganzheitlichen Finanzplanung, und besprechen Sie Wünsche und Vorstellungen mit einem Fachmann. Falls Sie noch in diesem Jahr eine Lebensversicherung abschließen möchten, um den Steuervorteil mitzunehmen, dann tun Sie dies keinesfalls ins Blaue.



Autor

Diplom-Finanzwirt Heinz Pudell

Steuerberater mit Tätigkeitsschwerpunkt: Ärzteberatung und Steuerstrafrecht
Steuerberater Pudell & Partner
Kösterstraße 1 a
D-47053 Duisburg
Tel. + 49 203 609460
E-Mail heinz.pudell@pudell.com