



Steuerschlussverkauf

Die Neuregelungen bei der steuerlichen Behandlung von Lebensversicherungen bescheren dem Klassiker unter den Sparanlagen einen (vorerst) letzten Boom. Beim Verkauf der Policen wird inzwischen vielfach mit Kennzahlen geworben, die die Qualität des Angebots untermauern sollen. Doch diese sind nicht immer aussagekräftig.

▶ Marcus Angerstein

Über 90 Millionen Lebensversicherungspolice besitzen die Deutschen insgesamt. Die Branche träumt im Schlussverkauf von weiteren 5 bis 6 Millionen Abschlüssen. Um dieses Ziel zu erreichen, wird mit allen Tricks und Mitteln gekämpft. Unterstützt werden die Armeen der Versicherer mit Ratings und Rankings unterschiedlicher Agenturen. Diese Unternehmens- oder Produktbewertungen basieren auf Bilanzkennzahlen der Versicherer, die sehr unterschiedlich interpretiert werden können.

Drastisch unterschiedliche Ergebnisse

Dies zeigte zuletzt deutlich der nahezu zeitgleich erscheinende Vergleich von Lebensversicherungen in den Finanzmagazinen Focus Money und Capital. Beide Redaktionen stützen sich auf die Erkenntnisse renommierter Ratingagenturen. Verblüffend wie unterschiedlich die Ergebnisse sind. Der Volkswohlbund sonnt sich seit einigen Wochen mit dem 1. Platz im großen Focus Vergleich und rührt kräftig die Werbetrommel, Capital bewertet diesen Versi-

cherer mit Platz 19. Noch drastischer die Unterschiede in der Bewertung der AXA. Von Focus auf den 3. Platz geratet, reicht die Liebe der Capital-Redaktion für den Mischkonzern unter französischer Leitung lediglich für den 53. Platz.

Spitzenbewertung ist nicht immer gerechtfertigt

Lediglich die Allianz und die Debeka finden sich bei beiden Gazetten in den Top Ten. Blickt man hinter die Kulissen, stellt man fest, dass es sich zwar hier um solide Unternehmen handelt, eine Spitzenbewertung aber nicht unbedingt gerechtfertigt ist. Die Lebensversicherungstochter der Allianz musste sich zuletzt über 2 Milliarden Euro bei der Muttergesellschaft pumpen, um über die Runden zu kommen. Beträge, die sich zukünftig mit Sicherheit nicht positiv auswirken. Und die Gewinnversprechen des Renditeliebblings Debeka sind mit großen Fragezeichen für die Zukunft versehen. Die fast schon mysteriösen anmutenden Renditen resultieren aus einer sehr konservativen Anlagepolitik in festverzinslichen Anlagen. Dadurch hat die Debeka nur in geringem Maße an der Kapitalvernichtung am Aktienmarkt teilgenommen. Die Anlagen der Debeka laufen jedoch zu großen Teilen in den nächsten ein bis zwei Jahren aus und müssen zu wesentlich geringeren Zinskonditionen wieder angelegt werden.

Vom alten Glanz ist nichts geblieben

Dass heutige Bewertungen keine echte Orientierung für die Zukunft darstellen, beweist auch die Bewertung des einstigen Lieblings aller Fachleute, der Hannoverische Leben. Über Jahre hatten die Hannoveraner Platz 1 gepachtet, heute findet sich der Direktversicherer auf Platz 37 (Focus) bzw. Platz 60 (Capital). Endgültige Zweifel kommen auf, zieht man die Bewertungen von Finanztest in die Betrachtung mit ein. Dort findet man auffällig oft Unternehmen der Aachen-Münchener Versicherungsgruppe auf dem Podest. Diese Versicherer werden von anderen Redaktionen ins breite Mittelfeld platziert. Nein, wir haben nicht gesagt was Sie jetzt denken ...

leicht erklärt. Die Bilanzkennzahlen werden von den Ratingagenturen unterschiedlich interpretiert und gewichtet. Für Zukunftsprognosen stehen den wirtschaftlichen Wahrsagern als Handwerkszeug lediglich Computermonitore zur Verfügung und keine Glaskugeln.

Widmen wir uns also einigen der wichtigen Kennzahlen, um deren Aussagekraft beurteilen zu können.

Viel Eigenkapital, viel Sicherheit oder wenig Ertrag?

Beginnen wir mit der Eigenkapitalquote, das Prädikat für Sicherheit, zumindest in den Augen der Vertreter von Gesellschaften, die über viel Eigenkapital verfügen. Die Kennzahl beschreibt jedoch lediglich das Verhältnis von jährlichen Beitragseinnahmen und Eigenkapital. Man weiß jedoch nicht, ob das hohe Eigenkapital zur Deckung sehr hoher Risiken dienen muss, oder die Beitragseinnahmen extrem gesunken sind, wodurch die Eigenkapitalquote steigt. Man weiß auch nicht, wie das Eigenkapital entstanden ist. Eventuell auf Grund einer sehr geringen Beteiligung der Kunden an den Gewinnen ...

Hohe Zinsen, aber wie lange?

Womit wir bei der Nettoverzinsung angefangen wären. Eine hohe Nettoverzinsung ist grundsätzlich positiv, kann jedoch durch die Auflösung von stillen Reserven stark verfälscht werden. Eine Antwort auf die Frage, wie lange diese Verzinsung in der Zukunft aufrechterhalten werden kann, gibt diese Zahl nicht.

Wer wenig verkauft, hat wenig Abschlusskosten

Eine besonders beliebte Kennzahl im Verkauf ist die Abschlusskostenquote. Sie beschreibt die Höhe der Abschlusskosten, zum Beispiel Vermittlerprovisionen, im Verhältnis zu den jährlichen Beitragseinnahmen. Die Kennzahl ist sehr wenig aussagekräftig, da überspitzt dargestellt ein Versicherer mit den schlechtesten Produkten die geringsten Abschlusskostenquoten haben könnte – weil er keine einzige Police an den Mann bringen konnte. Ein Versicherer, der mit einer hervorragenden Produktpalette derzeit massiv Marktanteile gewinnt, schneidet hier eventuell schlecht ab. Fraglich auch, besonders bei Direktversicherern, ob Werbekosten konsequent bei den Abschlusskosten gebucht werden.



kontakt:

Redaktionsbüro Objektiv

Marcus Angerstein

Hauptstraße 7a

86438 Kissing

E-Mail: objektiv@angerstein.de

Für den Preis einer Anzeige in der ADAC Motorwelt kann man viele Vertreter ein Jahr lang fürstlich bezahlen.

Stornos oft wirtschaftlich bedingt

Keine Rückschlüsse auf die finanzielle Qualität lassen die Stornoquoten zu. Sie beschreiben lediglich Anzahl der Vertragsbeendigungen vor dem vereinbarten Ablauf und lassen höchstens ein stark eingeschränktes Urteil über die Beratungsqualität zu. Hintergründe für Stornierungen sind sehr häufig wirtschaftliche Zwänge des Versicherten, wie zum Beispiel Krankheit oder Liquiditätsbedarf bei Selbstständigen.

Nachdem wir nun festgestellt haben, dass die Bewertungen in den diversen Berichten und Sonderheften eher dem Waldsterben dienen als der Orientierung des Verbrauchers, widmen wir uns aus aktuellem Anlass des wichtigsten Kriteriums für den Abschluss einer Lebensversicherung, dem passenden Produkt. Hier haben einige Versicherer in den letzten Monaten neben den klassischen Tarifen für die breite Masse zwei alte Bekannte ins Rampenlicht gerückt, denen in der letzten Zeit wenig Aufmerksamkeit geschenkt wurde.

Einmal bezahlen, nach zwölf Jahren ernten

Für Anleger, denen momentan größere Geldmengen zur Verfügung stehen, bieten sich so genannte 5+7 Tarife in Verbindung mit attraktiven Beitragsdepots an. Hier wird ein vorhandenes Kapital von zum Beispiel 20.000 Euro auf ein mit bis zu 4 % verzinster Beitragsdepot eingezahlt, aus dem dann fünf Jahre lang die Beiträge für die Lebensversicherung gezahlt werden. Nach weiteren sieben Jahren endet der Versicherungsvertrag und das Guthaben

inklusive Verzinsung (im Schnitt 4–5%) wird steuerfrei ausgezahlt.

Klein anfangen, groß aufhören

Für Anleger, die gerne noch einen steuerfreien Vertrag für die Altersvorsorge abschließen möchten, aber derzeit nicht über genügend freie Mittel zur Bezahlung einer sinnvollen Police verfügen, bieten ein paar Versicherer Verträge mit fest vereinbarten Beitragserhöhungen an. Über diese Vertragsform ist es möglich, heute mit geringen Beiträgen zu beginnen und später höhere Sparleistungen zu erbringen, ohne dass die daraus entstehenden Zinserträge der Steuerpflicht unterliegen. Besonders interessant dabei ist die Regelung, dass die vereinbarten Beitragserhöhungen jederzeit ohne negative Folgen für den Vertrag gestoppt werden können – eine Verpflichtung zur Erhöhung also nicht gegeben ist. Diese Form ist besonders interessant für Auszubildende oder Personen, die z.B. auf Grund von in naher Zukunft wegfallenden Kreditverpflichtungen die Aussicht auf höhere frei verfügbare Einkommensteile haben.

Kapitalsicherheit in den meisten Fällen gewährleistet

Zusammengefasst kann man feststellen, die richtige Vertragsform ist für den jeweiligen Bedarf wichtiger und ertragreicher als grandiose Gewinnversprechen oder Podestplätze in den Printmedien. Und eine korrekte Aussage findet sich in den vielfältigen Berichten letztendlich doch: Bei den Versicherern in den oberen zwei Dritteln aller Ratings braucht niemand Angst um sein Ersparnis haben und kann weitestgehend sicher sein, dass die Kapitalverzinsung über der Inflationsrate liegt. ◀

news:

Kfz-Versicherung: Ohne Winterreifen kein Versicherungsschutz

Obwohl noch kein Gesetz existiert, welches den Halter oder Fahrer dazu verpflichtet, in der kalten Jahreszeit mit Winter- oder Allwetterreifen zu fahren, gehen Gerichte vermehrt in ihren Urteilen von grober Fahrlässigkeit

aus, wenn es auf glatter Fahrbahn zu Unfällen kommt, die durch Winterreifen hätten vermieden werden können. Die Folge: Verlust des Versicherungsschutzes in der Vollkaskoversicherung, sofern die Bedingungen des jeweiligen Vertrages den Tatbestand der groben Fahrlässigkeit nicht ausdrücklich einschließen.



Unser Tipp: Unabhängig vom Versicherungsschutz im Interesse der eigenen Sicherheit ab November bis Anfang April mit Winterreifen fahren. Die Preise für vier Winterreifen liegen in der Regel auf dem Niveau der Selbstbeteiligung (i.d.R. EUR 300 bis 500).

Außerdem werden die Sommerreifen geschont.

Unfallversicherung: Sportler ausgeschlossen

Nachdem die privaten Unfallversicherer in den letzten Jahren immer mehr Leistung und verbraucherfreundlichere Vertragsbedingungen für sinkende Beiträge anbieten, zeichnet sich nun eine gefährliche Kehrtwende ab. Vermehrt finden sich Tarife auf dem Markt, die Sportunfälle im Kleingedruckten ausschließen und nur gegen Mehrbeitrag versichert werden können. So verlangt die als sehr günstig geltende Cosmos Direkt zum Beispiel 20 % Beitragszuschlag für die Mitversicherung von Sportunfällen.

Paradoxum am Rande: Bei Beamten sind Sportunfälle ohne Mehrbeitrag versichert.

sicherer übernimmt die Mehrkosten für bis zu 2.000 Liter Treibstoff, wenn der Literpreis innerhalb von 12 Monaten nach Abschluss 1,359 Euro für Normalbenzin oder EUR 1,179 für Diesel übersteigt.

Weniger eine Versicherung, aber sicher eine nette Geschenkidee für Kunden, die sich gerade ein neues Auto gekauft haben.

Ebenfalls im Angebot, eine Versicherung gegen Entführung durch Außerirdische. Für einmalig 28 Euro werden bis zu 25.000 Euro Lösegeld gezahlt. Der Firmensitz in Amsterdam und die liberale Drogenpolitik der Niederlande scheint sich positiv auf die Kreativität der Produktentwickler auszuwirken.

Versicherung gegen Benzinpreiserhöhung

Angst vor hohen Benzinpreisen? Für einen einmaligen Betrag von EUR 19,95 bietet die niederländische „Sir Huckleberry Insurance Company“ eine Versicherung gegen hohe Benzinpreise an. Der Ver-

Rentenversicherung: Keine UniSex Tarife – außer bei Riester

In den Augen der EU-Kommissare ist die Tatsache, dass Frauen länger leben als Männer, ein Verstoß gegen den Gleichberechtigungsgrundsatz. Da die Kommissare jedoch ohne gegen Menschenrechte zu verstoßen keinen Einfluss auf die Lebenserwartung nehmen können, haben sie versucht, den Versiche-

ren den schwarzen Peter zuzuschieben. Diese sollten zukünftig Rentenversicherungen mit gleichen Leistungen zu gleichen Beiträgen für beide Geschlechter anbieten. Frauen haben bisher auf Grund ihrer längeren Lebenserwartung bei privaten Rentenversicherungen niedrigere Renten erhalten. Jetzt haben die Mathematiker in Brüssel erkannt, dass mathematische Gesetzmäßigkeiten nicht durch Gesetze verändert werden können und haben das für 2006 geplante Verbot geschlechtsdifferenzierter Tarife zurückgenommen. Nicht jedoch für Riesterpolicen. Diese werden ab 2006 nur noch gefördert, wenn sie den Gleichberechtigungsregelungen entsprechen. Männer sollten deshalb noch bis Ende 2005 einen Riestervertrag abschließen und so von ihrer geringeren Lebenserwartung profitieren. Wir sind auf ein Gesetz gespannt, das harte Strafen für Frauen vorsieht, die durch zu langes Leben gegen die Gleichberechtigung von Mann und Frau verstoßen.

