

WAS TUN MIT KAPITALBILDENDEN RENTEN- UND LEBENSVERSICHERUNGEN

Leitfaden der Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz

Inhalt

1. Ein dringender Rat vorab	2
2. Wie kann man einen ertragsstarken Vertrag erkennen?	2
3. Was tun mit bestehenden Verträgen?	3
4. Was tun mit Verträgen zur Berufsunfähigkeits(zusatz)versicherung?	3
5. Wie kann die Ertragsstärke gesteigert werden? Der „Policen-Trimmm“	4
5.1 Umstellung der Beitragszahlung auf Jahresprämien	4
5.2 Kündigung unnötiger Zusatzversicherungen	4
5.3 Anpassung der Dynamik	5
6. Wann ist eine Beendigung oder ein Verkauf sinnvoll?	5
6.1 Beendigung des Vertrages	5
6.1.1 Kündigung zum Rückkaufswert	6
6.1.2 Beitragsfreistellung	6
6.1.3 Verkürzung der Laufzeit	6
6.2 Verkauf der Police	7
7. Informations- und Beratungsangebote	7

Impressum

Verbraucherzentrale

Rheinland-Pfalz e.V.

Seppel-Glückert-Passage 10

55116 Mainz

1. Ein dringender Rat vorab

Kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen, die vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden, sollten nur in Notfällen beitragsfrei gestellt oder sogar gekündigt oder verkauft werden. Diese Verträge kommen beim Ablauf steuerfrei zur Auszahlung. Bei Rentenversicherungen gilt dies allerdings nur, wenn die einmalige Kapitalabfindung gewählt wurde. Je länger die Verträge schon laufen, desto unsinniger ist es, sie vorzeitig zu beenden. Dies gilt selbst dann, wenn ein Vertrag bei einem ursprünglich ertragsschwachen Unternehmen abgeschlossen wurde. Der Renditevorteil durch die Steuerfreiheit wird in der Regel durch keine andere sichere Geldanlage wieder aufgeholt.

Handelt es sich um einen „Altvertrag“ (Vertrag wurde vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen), dann sollten Sie lediglich im Kapitel 5 „Wie kann die Ertragsstärke gesteigert werden?“ prüfen, ob Sie durch bestimmte Veränderungen die Ertragsstärke des Vertrages steigern können.

Wurde der Vertrag ab dem 1. Januar 2005 neu geschlossen, sollten Sie zunächst prüfen, ob er bei einem ertragsstarken Unternehmen (siehe weiter unten) abgeschlossen wurde. Ist dies der Fall, sollten Sie ihn nicht beenden. Es gilt lediglich zu prüfen, ob Verbesserungen am Vertrag vorgenommen werden können.

Wurde der Vertrag bei einem ertragsschwachen Unternehmen abgeschlossen oder ist eine Beendigung aus finanziellen Gründen notwendig, gibt es folgende Möglichkeiten:

- Kündigung zum Rückkaufswert
- Beitragsfreistellung
- Laufzeitverkürzung
- Verkauf der Police

Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel 6 „Wann ist eine Beendigung oder ein Verkauf des Vertrages sinnvoll?“ ab Seite 5.

2. Wie kann man einen ertragsstarken Vertrag erkennen?

Bei klassischen Kapitalversicherungen ist die Qualität des Vertrages sehr gut mit Hilfe der regelmäßig erscheinenden Tests der Stiftung Warentest zu überprüfen. Unter www.test.de sind auch ältere Tests zu finden. Mit diesen Informationen kann man prüfen, wie der abgeschlossene Tarif und/oder Versicherer zum Zeitpunkt des Abschlusses eingestuft wurde.

3. Was tun mit bestehenden Verträgen?

Bevor Sie über das endgültige Schicksal des Vertrages entscheiden, sollten Sie prüfen, ob er eine Berufsunfähigkeits(zusatz)versicherung beinhaltet. Ist dies nicht der Fall, können Sie die nachfolgenden Informationen überspringen und in den Kapiteln „Wie kann die Ertragsstärke gesteigert werden?“ ab Seite 4 oder „Wann ist eine Beendigung des Vertrages oder ein Verkauf sinnvoll?“ ab Seite 5 weiterlesen.

4. Was tun mit Verträgen mit einer Berufsunfähigkeits(zusatz)-versicherung?

Falls Sie Schutz für den Fall einer Berufsunfähigkeit benötigen, sollten Sie zuerst im Rahmen z. B. der Versicherungsberatung Ihrer Verbraucherzentrale prüfen lassen, was mit dieser Zusatzversicherung geschehen soll.

Stellt sich dabei heraus, dass die Bedingungen veraltet sind und/oder der Vertrag aus anderen Gründen nicht bedarfsgerecht ist, muss im nächsten Schritt geprüft werden, ob der Neuabschluss einer eigenständigen Berufsunfähigkeitsversicherung bei einem ertragsstarken Anbieter mit sehr guten Leistungen möglich ist.

Ist ein solcher Wechsel möglich, können Sie hinsichtlich Ihrer Kapitallebensversicherung weiter machen, wie im nächsten Kapitel beschrieben.

Zur Berufsunfähigkeitsversicherung hier nur so viel: Bei der Auswahl der „richtigen“ Berufsunfähigkeitsversicherung helfen entweder die jährlich erscheinenden Tests der Stiftung Warentest oder eine konkrete Berechnung, die die Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz vornehmen kann. Die Kontaktdaten und weitere Informationen zur Versicherungsberatung der Verbraucherzentrale finden Sie am Ende des Leitfadens.

Können Sie sich nicht neu gegen Berufsunfähigkeit versichern, weil beispielsweise zwischenzeitlich neue Erkrankungen eingetreten sind, sollten Sie genau prüfen lassen, ob die bestehende Versicherung gute Bedingungen enthält und in ausreichender Höhe abgeschlossen ist. Ergibt diese Prüfung, dass auch die Berufsunfähigkeitsversicherung Ihre Risiken nicht ausreichend absichert, ist eine Rücksichtnahme auf diese Versicherung nicht notwendig. Ihnen stehen dann die in den beiden folgenden Kapiteln beschriebenen Möglichkeiten offen.

Steht aber fest, dass die Bedingungen gut sind, die versicherte Rente ausreichend und ein neuer Vertrag nicht möglich ist, so bleibt eigentlich nur die Fortführung des Vertrages. Sie sollten dann aber wenigstens prüfen, ob Sie die Ertragsstärke über einen „Policen-Trim“ steigern können.

5. Wie kann die Ertragsstärke gesteigert werden? Der „Policen-Trim“

Um die Ertragsstärke Ihres Vertrages zu steigern oder die Beiträge zu senken, haben Sie folgende Möglichkeiten:

- Umstellung der Beitragszahlung auf Jahresprämien
- Kündigung unnötiger Zusatzversicherungen
- Anpassung der Dynamik

5.1 Umstellung der Beitragszahlung auf Jahresprämien

Die meisten Versicherten zahlen die Prämien für ihre kapitalbildenden Versicherungen in monatlichen Raten. Die Wenigsten wissen, dass damit ein Ratenzuschlag von bis zu fünf Prozent im Jahr verbunden ist. So führt ein Ratenzahlungszuschlag von beispielsweise fünf Prozent bei einer Laufzeit von zwölf Jahren für einen 20-Jährigen zu einer um 0,42 Prozent niedrigeren Rendite im Vergleich zur jährlichen Beitragszahlung ohne Zuschlag.

Falls es Ihnen finanziell nicht möglich ist, sofort auf eine Jahreszahlung umzusteigen, sollten Sie zunächst weiter Ihre Beiträge in Raten zahlen. Legen Sie zusätzlich den gleichen Betrag entsprechend Ihrer Zahlungsweise beispielsweise auf einem Tagesgeldkonto an. Am Ende des nächsten Versicherungsjahres haben Sie den Jahresbeitrag angespart. Sie können dann Ihre Gesellschaft informieren, dass Sie auf jährliche Beitragszahlung umstellen wollen. Der entsprechende Betrag steht in diesem Fall auf dem Tagesgeldkonto bereit. So sparen Sie den Ratenzuschlag.

5.2 Kündigung unnötiger Zusatzversicherungen

Es gibt Gesellschaften, die mit jeder kapitalbildenden Lebensversicherung eine Unfalltod-Zusatzversicherung verkaufen. Eine objektive Notwendigkeit für eine solche Zusatzversicherung gibt es nach Auffassung der Verbraucherzentrale nicht. Diese zusätzliche Versicherung dient wohl eher dazu, die Prämieinnahmen der Gesellschaft ohne nennenswertes Risiko zu erhöhen. Sie können diese Zusatzversicherung entsprechend Ihrer Beitragszahlweise kündigen. Wenn Sie also derzeit noch monatlich Ihre Beiträge entrichten, können Sie auch monatlich kündigen.

5.3 Anpassung der Dynamik

Wenn Sie eine kapitalbildende Lebensversicherung mit dynamischer Erhöhung abgeschlossen haben, ist dies insbesondere in den ersten Jahren nicht zu beanstanden. Sie erhalten regelmäßig eine höhere Versicherungssumme ohne eine erneute Gesundheitsprüfung durchlaufen zu müssen. Da für diese Erhöhungen auch keine Kosten wie Provisionen erhoben werden, kann es sogar geschehen, dass die Rendite für diesen Anteil höher ist als für die Grundversicherung.

Allerdings haben Untersuchungen ergeben, dass sich die Rendite der dynamischen Erhöhungen im letzten Drittel der Laufzeit des Vertrages negativ entwickeln kann. Dies hat unter anderem seinen Grund darin, dass der Risikoanteil, der in der Dynamik enthalten ist, mit steigendem Alter immer höher wird und der Sparanteil immer geringer. Wenn also Ihr Vertrag das letzte Drittel der Laufzeit erreicht hat, dann sollten Sie auf jeden Fall der dynamischen Erhöhung widersprechen. In der Regel entfällt die Dynamik ganz, wenn Sie drei Erhöhungen hintereinander widersprechen.

6. Wann ist eine Beendigung oder ein Verkauf sinnvoll?

6.1 Beendigung des Vertrages

Die vorzeitige Beendigung des gesamten Vertrages durch die Kündigung zum Rückkaufswert bzw. Einstellung der Beitragszahlungen ist in der Regel mit Verlusten verbunden. Häufig erhalten Sie nicht einmal das Geld zurück, das Sie eingezahlt haben. Eine Überprüfung der Richtigkeit der Berechnungen kann nur ein Versicherungsmathematiker durchführen.

Die Berechnung des Rückkaufswertes beruht auf den internen Geschäftsplänen der Versicherungsgesellschaften, die diese nur der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Graurheindorfer Str. 108, 53117 Bonn, zur Genehmigung vorlegen müssen.

Die Rechtsprechung bestätigt einhellig, dass weder Versicherte noch Verbraucherorganisationen oder andere Institutionen Anspruch auf Einsicht haben. Eine Überprüfung der Richtigkeit über die Verbraucherzentrale scheidet daher aus.

Die Gesellschaften begründen die zum Teil sehr großen Differenzen zwischen der Summe der eingezahlten Beiträge und dem Rückzahlungswert bzw. der beitragsfreien Versicherungssumme damit, dass von den Prämien die Verwaltungskosten, Vertreterprovisionen und Rückstellungen für den Fall des vorzeitigen Todes abzuziehen sind und erst der danach überschießende Anteil für den Sparvorgang verwendet wird. Aufgrund dieser Vorgehensweise geht die Verbraucherzentrale davon aus, dass von den Beiträgen der ersten drei Versicherungsjahre oftmals nur ein sehr geringer Anteil für den Sparvorgang verwandt wird.

Für die Beendigung des Vertrages gibt es folgende Möglichkeiten:

6.1.1 Kündigung zum Rückkaufswert

Sie können den Versicherungsvertrag zum Rückkaufswert kündigen und erhalten dann den Sparanteil Ihres Beitrags und die damit erwirtschafteten Zinsen ausgezahlt. Bei Verträgen, die noch nicht sehr lange laufen, liegt der Betrag oftmals weit unter den eingezahlten Beiträgen.

Zahlen Sie Ihren Beitrag monatlich, so ist die Kündigung in der Regel mit einer Kündigungsfrist von einem Monat ebenfalls monatlich möglich. Bei einer anderen Zahlungsweise wie viertel- oder halbjährlich bzw. jährlich, sind die Fristen sehr unterschiedlich. Diese finden sich in den Bedingungen Ihrer Police.

6.1.2 Beitragsfreistellung

Sie können den Vertrag auch beitragsfrei stellen. Der Vertrag läuft dann bis zum vorgesehenen Ende mit einer verminderten Versicherungssumme weiter, ohne dass dafür Beiträge zu zahlen sind. Im Erlebensfall wird diese Versicherungssumme zuzüglich von Überschussanteilen ausgezahlt. Für die Beitragsfreistellung gelten in der Regel die gleichen Fristen, wie sie im vorigen Abschnitt beschrieben wurden.

Der Todesfallschutz besteht dann ebenfalls in Höhe der verminderten Versicherungssumme weiter.

6.1.3 Verkürzung der Laufzeit

Der Versicherungsvertrag kann auch in seiner Laufzeit verkürzt werden. Zwar ist dieses Recht nicht immer in den Versicherungsbedingungen verbrieft, die Gesellschaften stimmen einer solchen Lösung jedoch in der Regel zu.

Achtung: Die Verkürzung der Laufzeit kann unter steuerlichen Gesichtspunkten eine so genannte „Novation“ darstellen. Dies hat zur Folge,

dass für die kapitalbildenden Versicherungen, die vor dem 01. Januar 2005 abgeschlossen wurden, nach der Verkürzung nicht mehr die bis zum 31. Dezember 2004 einschließlich geltenden Steuerregelungen anwendbar sind.

Der Vertrag ist also bei der späteren Auszahlung so zu behandeln, als sei er nach dem 1. Januar 2005 abgeschlossen und die Auszahlung ist entsprechend zu versteuern. Wenn Sie über eine Laufzeitverkürzung nachdenken, lassen Sie sich unbedingt von Ihrer Versicherungsgesellschaft schriftlich bestätigen, dass die Steuerfreiheit erhalten bleibt. Kann die Versicherung diese Bestätigung nicht abgeben, raten wir nicht zu diesem Schritt.

6.2 Verkauf der Police

Wenn Sie Ihre Kapitallebens- oder Rentenversicherung vorzeitig beenden müssen, weil Sie dringend auf Geld angewiesen sind, sollten Sie unbedingt prüfen, ob es nicht wirtschaftlich lohnender ist, sie zu verkaufen.

Seit einigen Jahren bieten Firmen wie z.B. cash.Life an, Kapitallebens- oder Rentenversicherungen zu kaufen, wenn sie bestimmte Anforderungen erfüllen.

Voraussetzung dafür ist zunächst, dass die ungekürzte Restlaufzeit der Police höchstens 15 Jahre beträgt und dass der aktuelle Rückkaufswert der Police einen Mindestwert nicht unterschreitet. Den aktuellen Wert müssten Sie direkt erfragen.

7. Weitere Informationen und Beratung

Fragen rund um Versicherungen beantwortet die Versicherungsberatung der Verbraucherzentrale per **E-Mail** unter versicherung@vz-rlp.de oder **telefonisch** unter **0900 1 77 80802** (Montag 9 bis 13 Uhr und Mittwoch 13 bis 17 Uhr). Der Anruf kostet 1,50 Euro pro Minute aus dem deutschen Festnetz, evtl. abweichende Preise aus den Mobilfunknetzen. Mit den Telefongebühren sind die Kosten für die Beratung beglichen.

Computerchecks zu verschiedenen Versicherungssparten sind auf der Internetseite der Verbraucherzentrale unter www.verbraucherzentrale-rlp.de/wissen/geld-versicherungen zu finden.

Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz e.V.
Seppel-Glückert-Passage 10, 55116 Mainz
Stand Januar 2018