

Kieler Nachrichten

Risikoschutz lieber trennen

Die klassische Kapitallebensversicherung hat an Attraktivität verloren

[AUSZUG]

von Jörn Genoux

02. Oktober 2013

Wer Verbraucherschützer und unabhängige Versicherungsberater oder -makler gefragt, der erhält eine klare Antwort: die klassische Kapitallebensversicherung ist so unattraktiv, dass sie davon abraten. Die Branche aber will das über Jahre beliebteste Spar- und Anlageprodukt der deutschen nicht so schnell aufgeben - und entwickelt neue Angebote.

Das machte über Jahrzehnte den besonderen Reiz dieses Produkts aus: die die kapitalbildende Variante der Lebensversicherung sicherte im Todesfall Angehörige ab, über die Zeit wuchs oft stetig und still ein kleines Vermögen heran. „Doch nun spricht eigentlich nichts mehr dafür“, sagte Finanzexperte der Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein, Michael Herte. Der Garantiezins liegt derzeit bei 1,75 %. Und die gibt es nur auf den so genannten Sparanteil. Der Versicherer zieht Abschluss-, Verwaltungs- und Risikokosten ab. Der Rest fließt in die Kapitalanlage mit dem garantierten Zins. Erwirtschaften die Finanzmanager der Gesellschaft damit einen über der Garantie liegen den Überschuss, müssen Sie Ihre Kunden daran beteiligen.

„Ich rate meinen Kunden, das Risiko vom Sparen zu trennen“ sagt Holger Ludolf, der als zugelassene Versicherungsberater per Gesetz keine Provision von Versicherungsgesellschaften kassieren darf. Er lebt vom Honorar der Kunden, die er berät. Eine Risiko-lebens- und eine Berufsunfähigkeit Versicherung gehört nach seiner Ansicht hingegen für die meisten Menschen so den Pflichtprodukten. Versicherungsmakler Dieter Zilm (Fairsicherungsladen-Fairfinanz) ist ebenfalls „kein großer Fan“ der Kapitallebensversicherung. Und für Matthias Güthe (Versicherungs.Dahm) ist sie in ihrer klassischen Variante „faktisch tot“.

Das Risiko (Absicherung des Todesfalls) und der Sparvorgang „sollten voneinander getrennt behandelt werden und gegebenenfalls über unterschiedliche Anbieter mit jeweils herausragenden Produktmerkmalen verteilt werden“, rät Güthe. Bei der Kapitallebensversicherung handele es sich in der Regel um relativ teure Paketlösungen. Damit aber könne der individuelle Bedarf der Kunden nur „sehr begrenzt“ abgedeckt werden.

Auch Dieter Zilm verweist darauf, dass jeder Kunde andere Bedürfnisse haben. Wer also Angehörige oder Firmenpartner im Todesfall absichern und Kapital fürs altern bilden will, der muss sich kümmern - und Angebote vergleichen oder sich intensiv beraten lassen. Damit aber tun sich viele Menschen noch schwer, die Verbraucherschützer berichten. Die kapitalbildende Lebensversicherung ist relativ einfach zu verstehen und genießt bei vielen noch Vertrauen. Darauf verweist auch der GDV, der Branchenverband der Versicherer, und zitiert den Ulmer Versicherungsmathematiker Prof. Jochen Ruß: „Ich bin ein großer Fan der klassischen Lebensversicherung, die insbesondere für risikoscheue Kunden sehr geeignet ist. In dieses Produkt auf etwas, was sonst keinem Bank- oder Fondsprodukt erlaubt ist: einen Ausgleich im Kollektiv und in der Zeit vornehmen. Das heißt Kapitalerträge können zwischen verschiedenen Kunden und auch zwischen verschiedenen Zeiträumen geglättet werden. Dies hat eine sehr hohe Stabilität der Erträge zur Folge.“ Ähnlich verteidigt man bei der Provinzial in Kiel die Kapitallebensversicherung: „Kunden schätzen die hohe Sicherheit der Anlage.“ Ein großer Vorteil sei es, dass das Erreichen eines Sparziels und des Absicherung von Risiken kombiniert werden könnten. [...]