

Pressemitteilung vom 18.10.2017

## **Und sie bewegen sich doch...**

**Einige Lebensversicherungen bieten jetzt Laufzeiten über das 65. Lebensjahr hinaus an. Für die Kunden ein Schritt in die richtige Richtung – wenn er mit weiteren Vertragskomponenten gekoppelt wird.**

Der monatliche Versicherungsratschlag von Walter Feil\*, 16. Oktober 2017

Die Lebensversicherung ist nicht mehr das, was sie einmal war. „Kunden verlieren Vertrauen in Lebensversicherungen“ überschrieb die FAZ kürzlich einen Artikel. Der Anlass: Noch nie war der Anteil der Lebensversicherungen, in die Kunden keine Beiträge mehr bezahlten, so hoch wie im vergangenen Jahr: 27,9 Prozent – eine Zunahme von mehr als sechs Prozentpunkten in zehn Jahren.

Tatsächlich haben die klassischen Lebensversicherungen mit ihren Standardkriterien „keine oder nur sehr geringe Wertschwankungen“ und „Auszahlung mit 65 bei Rentenbeginn“ angesichts der Niedrigzinsen und der unverändert hohen Vertragskosten jegliche Attraktivität für den Kunden eingebüßt. Das spricht jedoch nicht generell gegen Lebensversicherungen als ein Modul für den Aufbau einer Altersversorgung, wenn sie im Kundeninteresse gestaltet sind.

Wovon ist abzuraten?

1. Die Beschränkung auf schwankungsarme Vermögensanlagen. Denn dies nimmt dem Kunden jegliche Chance auf eine akzeptable Rendite, wie folgende Rechnung zeigt. Eine monatliche Sparleistung von 500 Euro bei zwei Prozent Rendite, was mir als Obergrenze bei „schwankungsarmen“ Vermögensanlagen nach Abzug der Kosten des Versicherungsvertrages erscheint, führen nach 30 Jahren zu einem Endkapital von knapp 250.000 Euro. Die gleiche Sparleistung führt im selben Zeitraum bei einer durchschnittlichen jährlichen Rendite von sechs Prozent, wie dies in einem so langen Zeitraum mit einem Portfolio von Qualitätsaktien möglich ist, zu einem mehr als doppelt so hohen Endkapital. Wie unattraktiv die Volatilitätsbeschränkung ist, zeigt erst recht der Vermögenszuwachs: Im ersten Fall dürfte er mit knapp 70.000 Euro kaum die zwischenzeitliche Inflation kompensieren. Im zweiten Fall leistet er mit 320.000 Euro einen guten Beitrag zur Altersvorsorge.

Denn darum geht es: um den Aufbau einer Altersversorgung mit einer Spar- und Aufbauzeit von 20, 30 und mehr Jahren. Auf so lange Sicht spielt der Nachteil der Kapitalmarktschwankungen gegenüber dem Vorteil der höheren Rendite erfahrungsgemäß nur noch eine untergeordnete Rolle.

2. Eine Vertragslaufzeit, die mit 65 zum Rentenbeginn endet. Zwar möchten viele Versicherungsnehmer dann ihr Geld sehen. Millionen von Versicherungsverträgen wurden deshalb auf das Endalter 63 oder 65 abgeschlossen. Das ist jedoch in der Regel nur ein wunderbares Geschäftsmodell für Anlageberater, Banken und Versicherungsmakler. Jetzt kommt das Geld mit einem Schlag auf den Tisch – und muss nun wieder angelegt werden. Da winken Provisionen und Neugeschäft. Wo aber ist der Nutzen für den Kunden? Bis zu diesem Zeitpunkt hatte er eine rentable Vermögensanlage mit Steuerbegünstigung. Jetzt muss er

entscheiden, wie er die vor 30 Jahren festgelegte Zwangsauszahlung neu anlegt. Das geht nicht ohne neue Kosten und die bisherige Steuerbegünstigung entfällt.

Zudem: Bezieht der Kunde im Jahr des Renteneintritts noch andere Einkünfte, etwa aus beruflicher Tätigkeit, kommt er schnell auf den maximalen Grenzsteuersatz. Folglich ist dieser Steuersatz (zur Hälfte) auch für seine Auszahlung aus der Lebensversicherung maßgeblich. Die bessere Lösung sind deshalb Verträge mit sehr langer Laufzeit, die dem Versicherungsnehmer das Recht einräumen, jederzeit beliebige Teilauszahlungen anzufordern. Damit verbleibt sein Vorsorgevermögen im Rechtsrahmen des steuerbegünstigten Vertrages. Gleichzeitig hat er Zugriff auf seine Vermögensreserven, wann immer er Bedarf hat und wenn sein Grenzsteuersatz niedrig ist.

Außerdem kann der Versicherungskunde damit einen besonderen Vorteil nutzen, der im Dschungel der gesetzlichen Vorschriften für steuerbegünstigte Versicherungen häufig übersehen wird: Wenn ein Lebensversicherungsvertrag vorzeitig (also innerhalb der vereinbarten Laufzeit) fällig wird, weil die versicherte Person stirbt, erfolgt die Auszahlung stets einkommensteuerfrei. Dies bedeutet, dass sämtliche Erträge, die bis zu diesem Zeitpunkt im Vertrag steuerfrei aufgelaufen sind, damit endgültig einkommensteuerfrei bleiben. Damit kann der Anleger den Teil seines Vorsorgevermögens, den er bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht selbst verbraucht hat, einkommensteuerfrei an seine Kinder und Enkel weitergeben.

3. Von Verträgen, deren Kosten höher sind als der Renditevorteil aus der Steuerbegünstigung. Der wesentliche, eigentlich der einzige Vorteil einer Lebens- oder Rentenversicherung ist die Steuerbegünstigung. Solange das Sparkapital im Vertrag verbleibt, fällt keine Steuer an, so dass das Kapital deutlich schneller anwächst als bei jährlich anfallender Kapitalertragsteuer. Dieser Vorteil wird jedoch durch die hohen Kosten bei den meisten marktüblichen fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen aufgeessen. In der Regel addieren sich die internen Kosten der zur Auswahl gestellten Fonds, die Vertriebs- und Betreuungskosten sowie die Kosten für die Führung des Versicherungsvertrages zu Gesamtkosten von eineinhalb bis über zwei Prozent. Der Renditevorteil aus der Steuerbegünstigung liegt bei einer angenommenen Nettorendite von zwei Prozent nur bei 0,53 Prozent. Damit ist die Kostenbelastung einer Versicherung mit 1,5 % Kostensatz höher als der maximale Vorteil aus der Steuerbegünstigung. In diesem Fall ist der Kunde mit einem Sparplan, z.B. dem regelmäßigen Kauf von Fonds oder ETFs auf einem kostengünstigen Depot, besser bedient.

Interessenten für eine steuerbegünstigte Altersversorgung sollten deswegen auf folgende Vertragsmerkmale achten:

1. Auswahl von kostengünstigen ETFs, um in Qualitätsaktien investieren zu können.
2. Transparenz über alle Kosten und Begrenzung der Mehrkosten des Versicherungsvertrags gegenüber einem reinen Sparplan über gleichartige Anlagemodule auf weniger als ein Prozent.
3. Option auf eine sehr lange Laufzeit, bis Alter 100 oder länger. Damit bleibt die Steuerbegünstigung sehr lange erhalten – und die Möglichkeit, Teilvermögen endgültig einkommensteuerfrei weiterzureichen.

4. Option auf jederzeitige Entnahmen. Damit bleibt die Entscheidungshoheit, wann und wieviel Entnahmen aus dem steuerbegünstigten Vorsorgevermögens erfolgen, beim Versicherungskunden.

Mittlerweile gibt es Tarife, die diese Bedingungen ganz oder teilweise erfüllen:

StandardLife, ein Versicherer aus dem angelsächsischen Raum, bietet mit seinem neuen Tarif „Weitblick“ eine lange Laufzeit bis zum Alter von 100 Jahren und jederzeitige Entnahmemöglichkeiten. Hier ist sogar ein Entnahmeplan mit regelmäßigen automatischen Auszahlungen möglich. Es fehlt allerdings noch etwas an Kostentransparenz. Die Fondsauswahl ist auf hauseigene Fonds begrenzt, aus denen interne Quersubventionierungen der internen Kosten des Vertrags erfolgen.

ERGO Life S.A., ein Versicherer aus Luxemburg, bietet mit dem Tarif „Private Insuring LVL70“ die Option auf eine Laufzeit bis zum Alter von 102 Jahren, jederzeitige Entnahmen und vollständige Kostentransparenz. Zur Auswahl steht ein Sortiment von über dreißig ETFs mit günstigen Kostenquoten (TER = Total Expense Ratio ab 0,07 Prozent), mit denen in Qualitätsaktien rund um den Globus investiert werden kann. Der auf Kostenoptimierung getrimmte Tarif liegt mit seinen Gesamtkosten unter den Kosten eines marktüblichen Aktienfonds.

MyLife als Beispiel eines deutschen Versicherers bietet mit dem Tarif „Invest“ eine Laufzeit bis zum Alter von 98 Jahren, jederzeitige Auszahlungen und Zugriff auf über 4.000 Fonds und ETFs. Die in den Fonds enthaltenen internen Vertriebskosten erstattet das Unternehmen direkt in das Versicherungsvermögen zurück. Der Vertrieb erfolgt über Honorarberater, die mit dem Kunden eine direkte Vereinbarung über die Höhe der Beratungs- und Betreuungskosten treffen.

Der Vermögensaufbau im steuerbegünstigten Rechtsrahmen einer Versicherung lohnt sich, wenn die Rendite der Anlagemodule hoch ist und die Kosten für Vertrieb, Betreuung und Vertragsführung des Versicherungstarifs niedrig sind. Bei sechs Prozent Rendite über eine langfristige Anlage in Qualitätsaktien und Kosten von maximal 0,75 Prozent liegt der Renditevorteil aus der Steuerbegünstigung bei 1,58 Prozent und damit deutlich über den Mehrkosten des Versicherungsrahmens. Wenn dann noch die Vermögensanlage in Qualitätsaktien über ein Portfolio von ETFs mit Kostenquoten von unter 0,25 Prozent erfolgt, erhält der Kunde eine langfristig steuerbegünstigte und gleichzeitig kostengünstige Möglichkeit zum Aufbau einer flexiblen Altersversorgung.

\*) Walter Feil aus dem badischen Bühl ist Investmentexperte und Versicherungsmakler mit Spezialisierung auf Private Insuring sowie Lehrbeauftragter an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim.

Haben Sie Interesse an zusätzlichen Informationen zu diesem Thema? Wir schicken Ihnen gerne weitere Artikel oder vermitteln Ihnen ein Interview mit Walter Feil.

Weitere Informationen auch auf [www.private-insuring.de](http://www.private-insuring.de) und [www.walterfeil.de](http://www.walterfeil.de)