



**Malerin Caroline Weihrauch, 49, hat erst nachträglich erkannt, dass sie mit ihrer Riester-Fondspolice keine garantierte Verzinsung bekommt.**

zu kündigen. Finanztest zeigt an einigen Beispielen, wie Kunden die richtige Entscheidung treffen und wann es sinnvoll ist, einen neuen Vertrag zu beginnen.

Auch die 49-jährige Malerin Caroline Weihrauch ist unzufrieden mit ihrer Police. Die alleinerziehende Mutter von 13-jährigen Zwillingen aus Berlin hat für Altersvorsorge kaum Geld. Wenigstens eine Riester-Rente wollte sie haben. 2007 schloss sie eine ab.

Jetzt ärgert sich die freischaffende Künstlerin, denn die Riester-Fondspolice der Nürnberger bietet ihr nur eine minimale feste Rentenzusage.

Wie sie ausgerechnet zu diesem Vertrag kam, kann sich Caroline Weihrauch gar nicht mehr erklären. Ein Finanzberater, der ihr empfohlen wurde, riet ihr dazu, weil das „mehr bringe“. Daran erinnert sie sich noch. Heute kann sie ihn nicht mehr erreichen.

Verträge mit Fondsinvestment könnten mehr erwirtschaften als klassische Policen mit Garantiezins, wenn es an den Börsen aufwärts geht. Doch hohe Kosten für den Versicherungsmantel verhindern meist den Aufschwung. Oder der Vertrag läuft schon etwas länger und hat sich von den Crashes der Vergangenheit noch nicht erholt.

Ungeförderte Fondspolices können sogar im Minus enden. Bei fondsgebundenen Rentenversicherungen mit Riester-Förderung wie der von Weihrauch sind dagegen wenigstens alle Einzahlungen zum Vertragsende garantiert. Wegen dieser Mindestzusage hält die Malerin an ihrem Vertrag fest.

#### **Vermittler raten zum Umstieg**

Die Reue nach dem Abschluss ist bei langlaufenden Verträgen ein verbreitetes Phänomen. Rund zwei Drittel aller ansparenden Lebens- und Rentenversicherungen werden nicht bis zum Ende durchgehalten.

Reue stellt sich ein, wenn die Verträge anders laufen als erwartet. Die meisten Kunden sind schlecht aufgeklärt und wissen nicht, dass ein gutes Ende möglich ist, wenn sie einen sehr langen Atem haben.

Sind Kunden einmal unzufrieden, empfehlen Vermittler ihnen nicht selten einen Vertragswechsel, der den Verkäufern eine neue Provision sichert. Das Neugeschäft läuft bei Lebensversicherungen zurzeit schleppend. Bestandskunden abzugrasen, erscheint manchem Vertreter als Ausweg.

# Unzufriedene Kunden

**Lebensversicherung.** Manche merken schnell, manche erst spät, dass ihre Lebens- oder Rentenversicherung nicht das Gelbe vom Ei ist. Was können sie machen?

**I**m kommenden Jahr geht es wieder abwärts. Von jetzt noch 2,25 auf 1,75 Prozent sinkt der Garantiezins für Lebens- und Rentenversicherungen, die nach 2011 abgeschlossen werden. Auch die Überschüsse für laufende Verträge verringern sich seit Jahren branchenweit. Der Trend nach unten verunsichert Lebensversicherungskunden.

Ob klassisch verzinst Police oder Vertrag mit Fondsinvestment: Von unseren Lesern

wissen wir, dass die Kunden sich zunehmend fragen, ob sie überhaupt weiter Beiträge einzahlen sollen. In unserer Online-Umfrage im März 2011 waren nur knapp 20 Prozent von rund 600 Teilnehmern mit ihrem Vertrag zufrieden.

Knapp ein Drittel plant, ihre Police zu ändern. Die meisten davon wollen künftig kein Geld mehr einzahlen. Viele von ihnen haben sogar vor, ihre Versicherung komplett

**Service**

**Rendite selbst ausrechnen**

Mithilfe unseres kostenlosen Rechners im Internet können Sie die Rendite für die Restlaufzeit Ihrer klassischen Kapitallebensversicherung oder Ihrer Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht selbst berechnen. Sie benötigen dafür den aktuellen Rückkaufswert und die Ablaufleistung Ihres Vertrags. Beides erfahren Sie aus der jährlichen Standmitteilung oder direkt von Ihrem Versicherer. Sie können sowohl die garantierte als auch die prognostizierte Ablaufleistung eingeben – und beide miteinander vergleichen. Sie finden den Rechner unter

**www.test.de/LV-Rechner**

Dort gibt es unter „Hilfe“ eine ausführliche Anleitung. Der Rechner funktioniert nicht für Fondspolizen.

**Unser Rat**

**Vertragswechsel.** Der Umstieg von einer schlechten zu einer guten Lebens- oder Rentenversicherung lohnt sich allenfalls in den ersten Vertragsjahren. Danach fahren Sie besser, wenn Sie Ihren bestehenden Vertrag durchhalten (siehe Checkliste S. 36).

**Zahlungsweise.** Egal wie alt Ihr Vertrag ist – optimieren Sie ihn! Zahlen Sie Ihren Beitrag in eine klassische Lebens- oder Rentenversicherung jährlich ein, nicht monatlich. Das erspart Ihnen Ratenzahlungszuschläge. Nur bei Fondspolizen empfiehlt es sich, monatlich zu zahlen. So verteilen Sie den Kauf der Fondsanteile gleichmäßig. Das ist wegen der Schwankungen an den Börsen sinnvoll.

**Zusatzvereinbarungen.** Streichen Sie unsinnige Zusatzvereinbarungen wie eine Extraleistung bei Unfalltod aus Ihrem Vertrag. Diese Vereinbarung kostet vergleichsweise viel. Ihre Angehörigen benötigen jedoch nicht mehr Geld, wenn Sie durch einen Unfall sterben und nicht durch eine Krankheit.

**Dynamik.** Beenden Sie eine „Dynamik“ im Vertrag, durch die Ihr Beitrag regelmäßig steigt. Der Versicherer belastet Sie in jeder Stufe mit Extrakosten. Außerdem macht die ständige Änderung undurchsichtig, was Ihr Vertrag einmal abwirft, wie viel Sie also für Ihre Euros bekommen. Informieren Sie Ihren Versicherer formlos, dass Ihr Beitrag künftig unverändert bleiben soll.

In unserer Online-Umfrage wurde gut 8 Prozent der Teilnehmer ein Wechsel nahegelegt. Lohnt sich das manchmal doch?

**Später Wechsel selten sinnvoll**

Wir haben ermittelt, wie sich ein Kunde mit einer teuren Rentenversicherung stellt, wenn er nach zwei oder nach fünf Jahren Laufzeit zu einem günstigeren Anbieter wechselt (siehe Tabelle rechts unten). Ausgegangen sind wir von einem klassischen Vertrag der Barmenia, die wir aus unseren Tests als vergleichsweise teuren Anbieter kennen.

Für einen neuen Vertrag haben wir klassische Rentenversicherungen des Direktanbieters Europa – ohne Außendienst – und der mit Außendienst arbeitenden Debeka ausgewählt. Angebote dieser Unternehmen waren unter den drei Testsiegern in unserem jüngsten Rentenversicherungstest. Bewertet wurden dort vor allem Rentenzusage und Anlageerfolg (Finanztest 12/10, S. 26).

Ergebnis: Lläuft der alte Vertrag schon fünf Jahre, bringt ein Umstieg nichts mehr. Der Kunde hat die Abschlusskosten bei der Barmenia dann schon komplett bezahlt. Dieses Geld bekommt er nicht zurück. Außerdem gilt für den alten Vertrag aus dem Jahr 2006 noch ein Garantiezins von 2,75 Prozent. Für neue Verträge sind es überall nur 2,25 Prozent. Mit diesem Zins wird das Kundengeld verzinst, das nach Abzug der Kosten bleibt.

Beispiel: Eine heute 40-jährige Frau zahlt seit 2006 bei der Barmenia jährlich 1200 Euro in eine private Rentenversicherung ein.

Die Barmenia garantiert ihr dafür in 25 Jahren 187 Euro Anfangsrente pro Monat. Mit einem Neuabschluss bei der Europa kommt sie in 25 Jahren nur auf 138 Euro monatlich.

Nach der Kündigung bei der Barmenia erhält die Kundin aber noch knapp 4000 Euro Rückkaufswert ausgezahlt, den sie versteuern muss. Davon könnte sie 2000 Euro in ihren Neuvertrag einzahlen – das ist die maximale Zuzahlung, die bei der Europa möglich ist. Auch damit käme sie aber nur auf 150 Euro Garantierente monatlich.

Anders als die Europa erlaubt die Debeka, die vollen 4000 Euro einzuzahlen. Dennoch gelingt es nicht mehr, den schwachen Altvertrag zu überholen.

**Rasche Reue kann sich rechnen**

Anders geht die Rechnung nach nur zwei Vertragsjahren aus: Dann kann ein Umstieg von der teuren Barmenia noch rentabel sein.

Eine dann 39-jährige Kundin, die kündigt und bei der Europa einen zwei Jahre kürzeren Vertrag, ebenfalls bis 67, abschließt, steht dort mit 165 Euro garantierter Rente im Monat trotz kürzerer Laufzeit am Ende minimal besser da. Mit der Debeka bleibt sie nur knapp hinter der Rente der Barmenia.

Zusätzlich hat sie noch den Rückkaufswert von der Barmenia. Das sind rund 1600 Euro bei Kündigung nach zwei Jahren.

Zahlt die Kundin den Rückkaufswert in ihren neuen Vertrag ein, lohnt sich der Wechsel

**Finanztest Umsteigen lohnt sich nur in der Anfangszeit**

Sollen Kunden eine teure Rentenversicherung der Barmenia mit 30 Jahren Laufzeit fortführen oder in einen günstigeren Vertrag (Europa oder Debeka) umsteigen? Ergebnis: Nach zwei Jahren ist der Umstieg sinnvoll, nach fünf Jahren nicht mehr.

**Beispiel:** Eine Frau, heute 39, wechselt nun nach zwei Jahren zur Europa und zahlt den Rückkaufswert von der Barmenia ein. In den nur 28 Jahren Laufzeit des Europa-Vertrags sichert sie sich 176 Euro Anfangsrente, also 12 Euro mehr als bisher.

Erreichte Laufzeit des Altvertrags (Jahre)	Garantierte Monatsrente, Frau (Euro)			Garantierte Monatsrente, Mann (Euro)		
	Altvertrag Barmenia	Neuvertrag <sup>1)</sup> einschließlich Rückkaufswert Europa ©	Debeka	Altvertrag Barmenia	Neuvertrag <sup>1)</sup> einschließlich Rückkaufswert Europa ©	Debeka
2	164	176	172	179	192	186
5	187	150 <sup>2)</sup>	158	202	163 <sup>2)</sup>	171

**Modell:** Klassische ansparende Rentenversicherung, 30 Jahre Laufzeit, Frau, Mann, 1200 Euro Beitrag jährlich. Wir haben verglichen, wie viel Rente durch Umstieg zu einem günstigeren Anbieter mit jeweils kürzerer Laufzeit zu erwarten wäre, einmal nach fünf, einmal nach zwei Jahren, jeweils ohne und mit Einzahlung des Rückkaufswertes

aus der zuvor gekündigten Police bei der Barmenia. © = Angebot im Direktvertrieb.

1) Laufzeit der Neuverträge bei Kündigung des Altvertrags nach zwei Jahren jeweils 28 Jahre bis Alter 67, nach fünf Jahren jeweils 25 Jahre bis Alter 65.

2) Nur 2000 Euro Zuzahlung erlaubt.

FOTO: THOMAS ROSENTHAL



**Danuta Khedimi, 41, aus Nürnberg hatte sich zu einem fatalen Versicherungswechsel überreden lassen. Zum Glück konnte sie wieder zurück.**

fondsgebundene zu beginnen und umgekehrt. Die Produkte sind so unterschiedlich, dass eine Vergleichsrechnung von vornherein hinkt.

Klassische Police heißt Sicherheit durch den Garantiezins, wenn auch auf niedrigem Niveau. Bei nichtgeförderten Fondspolice kann dagegen am Ende sogar weniger herauskommen, als der Sparer über die Jahre mit seinen Beiträgen einzahlte.

Nur bei Riester-Verträgen sind immer mindestens die Einzahlungen und die staatlichen Zulagen zum Rentenbeginn garantiert – auch bei Fondsprodukten. So kann die Malerin Weihrauch zumindest keinen Verlust machen, wenn sie weiter einzahlte.

#### **Krasser Fall von Falschberatung**

Die 41-jährige Danuta Khedimi aus Nürnberg wurde Opfer einer Fehlberatung. Zwei „Finanzberater“ statteten der alleinerziehenden Mutter von zwei Kindern Mitte 2010 einen Besuch ab. Sie veranlassten sie, ihren Riester-Fondssparplan in eine Riester-Fondsversicherung umzuwandeln.

Auf Anraten der „Berater“ stellte die gebürtige Polin ferner ihre zehn Jahre alte Fondspolice bei der Nürnberger „beitragsfrei“. Sie zahlte keine Beiträge mehr und schloss stattdessen eine neue Police beim Liechtensteiner Versicherer Prisma Life ab.

Khedimi gab damit einen Steuervorteil auf. Die Auszahlung aus dem alten Vertrag

sel in beiden Fällen. Für einen Mann ist die positive Folge mit der Europa etwas deutlicher. Das liegt auch an der unterschiedlichen Sterbestatistik für Männer und Frauen.

Mit unserem kostenlosen Rechner (siehe Servicekasten S. 35) können Interessierte die Rendite einer Kapitallebens- oder Rentenversicherung prüfen. Sie können damit auch herausfinden, wie viel eine andere Versicherung abwerfen müsste, um den bestehenden Vertrag zu schlagen.

Das ist hilfreich für Leute, die in ihre ältere klassische Lebensversicherung partout nicht mehr einzahlen wollen. Oft wird sich

allerdings zeigen, dass sie eine ebenso sichere Zusage, wie sie ihre schon viele Jahre laufende Police ihnen bietet, anderswo nicht mehr erreichen werden.

#### **Fondspolice sind riskanter**

Ähnliche Analysen wie für klassische Verträge haben wir für Fondspolice gemacht. Die Resultate gehen in die gleiche Richtung: Nur in den ersten Jahren kann sich ein Vertragswechsel ausnahmsweise lohnen. Eine zusätzliche Rolle spielt die Entwicklung der ausgewählten Fonds. Gar keinen Sinn hat es, eine klassische Police aufzugeben, um eine

### **Tipps für Wechselwillige**

#### **Erst überlegen, dann entscheiden**

**Zeit nehmen.** Weil nächstes Jahr der Garantiezins für neuabgeschlossene Verträge sinkt, werden Vermittler zur Eile drängen. Sowohl ein Vertragswechsel als auch ein Neuabschluss sind jedoch Entscheidungen, die Sie auf keinen Fall übers Knie brechen sollten, denn Sie zahlen über einen langen Zeitraum viel Geld in Ihren Vertrag ein.

**Angebote einholen.** Prüfen Sie mehrere Angebote. Damit Sie nicht Äpfel mit Birnen vergleichen, müssen die Rahmenbedingungen der Verträge gleich

sein. Wenn Sie beispielsweise derzeit Ihren Beitrag monatlich zahlen, dürfen Sie dies nicht mit einem Vertrag mit jährlicher Zahlweise vergleichen. Denn allein die jährliche Zahlungsweise bringt schon einen Renditevorteil.

**Leistungen vergleichen.** Vergleichen Sie die garantierten Leistungen (Rentenzahlung, Kapitalleistung) Ihres jetzigen Vertrags mit den Garantieleistungen eines neuen Angebots. Überschussprognosen sind ganz und gar unverbindlich und ungewiss.

**Steuern berücksichtigen.** Die Kapitalleistung aus einem Vertrag, den Sie vor 2005 geschlossen haben, können Sie meist komplett steuerfrei bekommen. Wenn Sie jetzt einen neuen Vertrag schließen, müssen Sie dagegen bei Auszahlung zumindest die Hälfte der Erträge, die in der Kapitalleistung enthalten ist, mit Ihrem persönlichen Steuersatz versteuern. Wenn Sie Ihre Police kündigen, fällt auf den Rückkaufwert Abgeltungsteuer an – auch dann, wenn Sie das Geld als Einmalbeitrag in einen neuen Vertrag stecken.

der Nürnberger bekommt sie später einmal steuerfrei, die Erträge aus der neuen Police werden dagegen steuerpflichtig sein.

Die Steuerfrage sollte bei der Entscheidung über einen Wechsel immer eine Rolle spielen. Verträge, die vor 2005 geschlossen wurden, sind steuerfrei, wenn sie auf einen Schlag ausgezahlt werden. Bei Verträgen ab 2005 sind die Erträge steuerpflichtig. Ist der Kunde bei Auszahlung bereits 60 Jahre alt und lief der Vertrag mindestens zwölf Jahre lang, ist die Hälfte der Erträge steuerpflichtig, sonst alles.

Den Steuervorteil eines älteren Vertrags sollte man nicht aufgeben. Vermittler, die ohne Rücksicht auf diesen Vorteil zum Ausstieg oder zur Beitragsfreistellung eines älteren Vertrags raten, machen sich verdächtig.

### Abschlusskosten extra

Die Vermittler hatten Khedimi auch dazu gebracht, bei der Prisma Life einen Monat lang mehr einzuzahlen als bisher. Als der Beitrag später nicht – wie vereinbart – automatisch sank, wurde sie misstrauisch.

Zunächst versuchte die Kundin vergeblich, die Vermittler zu erreichen. Schließlich nahm sie Kontakt mit dem Versicherer auf. Letztendlich kündigte sie den Vertrag.

Khedimi hatte jedoch unwissentlich in eine „Kostenausgleichsvereinbarung“ eingewilligt. Auf dieser Grundlage forderte Prisma Life sie nach der Kündigung auf, sofort 1900 Euro Abschlussgebühren zu zahlen.

In ihrer Not wandte sich die Frau an den Versicherungsmakler Jürgen Hartenstein aus Limburg. Hartenstein bietet in einem Internet-Versicherungsforum seine Hilfe an. Der Makler erwirkte die Rückabwicklung der beiden neuen Verträge und das Wieder-aufleben der bisherigen.

### Alte Riester-Police behalten

Kürzlich beriet dieser Makler auch Jürgen Jungert. Ein Vermittler der Vermögensberatung DVAG wollte den 46-Jährigen zu einem Wechsel überreden. Jungert hat bisher bei der AachenMünchener eine klassische Riester-Rentenversicherung, bei der allein die Überschüsse in Fonds fließen. Nun sollte er eine reine Riester-Fondspolice ohne Garantiezins abschließen. Das lohne sich mehr.

Jungert fragte bei Hartenstein nach, den er über eine Freundin kannte. Dem Makler standen die Haare zu Berge: Mit dem Wechsel hätte Jungert nicht nur seinen mit 3,25 Prozent noch recht hohen Garantiezins im laufenden Vertrag aufgegeben. Er hätte künftig auch einen „Unisex-Tarif“ gehabt, der für ihn als Mann von Nachteil ist.

Bei Riester-Verträgen ist es seit 2006 nicht mehr erlaubt, Männern aufgrund ihrer statistisch niedrigeren Lebenserwartung mehr Rente zu garantieren als Frauen. Doch Jungerts alter Vertrag läuft schon seit 2002.

Außerdem hätte er viel Geld durch Übertragungs- und neue Abschlusskosten verloren. Hartenstein riet ab und beschwerte sich in Jungerts Namen bei der DVAG über die unvorteilhafte Empfehlung. Prompt wurde ihm eine Unterlassungserklärung wegen unlauteren Wettbewerbs zugeschickt. Jungert bleibt seinem alten Vertrag treu.

### Einfach weiterzahlen oft am besten

Auch Bettina Otto ändert lieber nichts, sondern zahlt weiter. Sie hat vor zehn Jahren eine Police mit Garantie und begrenztem Fondsinvestment beim britischen Versicherer Standard Life abgeschlossen. „Toll“ findet sie nicht, was ihr in den jährlichen Standmitteilungen als Zwischenwert angekündigt wird und auch schwer verständlich. Deshalb wandte sie sich an Finanztest.

Wir haben uns Bettina Ottos Vertrag angesehen. Ergebnis: Steigt die 43-Jährige aus und nimmt den Rückkaufswert zu einer kostengünstigeren, klassischen Rentenversicherung mit, steht sie später schlechter da, als wenn sie ihre Police fortführt. Die Abschlusskosten dort hat sie voll bezahlt. Beim neuen Anbieter fallen erneut welche an.

Auch für Bettina Otto ist die Steuerfrage wichtig. Die Sozialarbeiterin hat ihren Vertrag vor 2005 geschlossen. Die Auszahlung als einmalige Summe kann sie später vollständig steuerfrei bekommen. Kündigt sie jetzt, zahlt sie auf die Überschüsse im Rückkaufswert 25 Prozent Abgeltungsteuer.

### Am Ziel vorbei

In einer Zwickmühle befindet sich Stephan Scherfenberg. Der 34-jährige Familienvater muss sich wahrscheinlich mit Verlust von seiner Rentenversicherung trennen.

Scherfenberg suchte 2006 eine sichere, flexible Geldanlage, um für einen späteren Immobilienkauf zu sparen. Die Beraterin der Deutschen Bank, seiner Hausbank, verkaufte ihm eine fondsgebundene Rentenversicherung ihrer Versicherungstochter Deutscher Herold. Doch die Fonds darin sind keine wertsichernde Investition und zudem

**Die Vermögensberatung DVAG riet Jürgen Jungert, 46, beim selben Versicherer von einer Riester-Rentenversicherung in eine andere zu wechseln. Gut, dass er nicht darauf hörte.**

– verpackt in eine Rentenversicherung – unflexibel. Scherfenberg kommt heute an sein Geld nur mit gut 3000 Euro Verlust heran.

Hätte der junge Vater die 8575 Euro, die er inzwischen beim Deutschen Herold einzahlte, mit 2,5 oder 3 Prozent Zins angelegt, könnte er jetzt deutlich über 9000 Euro für seinen Immobilienkauf verwenden.

Dennoch sollte Scherfenberg lieber jetzt mit Verlust kündigen und den Rückkaufswert von 5400 Euro nehmen. Dann kann er dieses Geld und seinen Monatsbeitrag von 125 Euro in die Immobilienfinanzierung stecken. Das bringt ihm 4 bis 5 Prozent sichere Rendite nach Steuern, weil er weniger Kredit braucht. Mit der Police hat er kaum eine Chance auf einen solchen Ertrag. ■

