Ruhig durch unruhige Zeiten

Viele Lebensversicherungen werden wegen zu hoher Beitragspflichten gekündigt. Die Alternative: Policen mit flexiblen Zahlungen **VON INGRID HERDEN**

Die Zeit, 22.12.09

Jahresende – das heißt traditionell auch Jahresend-Rallye im Policenverkauf. Kurz vor knapp sichern sich viele noch eine Rentenversicherung. Allerdings gibt es am Ende des Krisenjahres 2009 viele Vorbehalte, wie Heide Härtel-Herrmann, Geschäftsführerin des Frauenfinanzdienstes, an einem Informationsabend zu spüren bekommt. Sie will »Einwände und Ausreden« gegen Rentenversicherungen ausräumen. Doch dazu fällt der versammelten Klientel einiges an Unbehagen und Sorgen ein. Das reicht von der Sicherheit der Anlage in der Finanzkrise bis hin zum Renditeschwund. Der häufigste Einwand allerdings, mit dem sich die Maklerin konfrontiert sieht, richtet sich gegen die fehlende Flexibilität der langlaufenden Verträge: »Wer kann sich bei einer so unsicheren Wirtschaftslage für Jahrzehnte auf einen Beitrag festlegen? Ich jedenfalls nicht«, hält ihr eine Besucherin vor.

»Vermutlich verschweigen viele Vermittler die flexible Variante«

Hinter der Aversion gegen starre Beitragspflichten steckt eine schlichte Lebenserfahrung: Langfristige Finanzplanungen werden zunehmend von unübersichtlicheren Karrierewenden durchkreuzt. Der Angestellte bewegt sich zwischen Blitzaufstieg und Jobverlust, der Selbstständige zwischen Nachfrageflut und Auftragseinbruch – und zuweilen denken beide über berufliche Alternativen nach. Immer mehr Renten- und Lebensversicherte tappen bei größeren Veränderungen in der Lebensplanung in eine Beitragsfalle: 2008 lösten sie Verträge mit einem Rekordwert von 14 Milliarden Euro vorzeitig auf. Ihren tatsächlichen oder geplanten Ausstieg begründeten in einer Umfrage des Marktforschungsunternehmens Psychonomics rund zwei Drittel der Versicherten mit zu hoher Beitragslast oder mit Sparzwängen.

Merkwürdig jedoch, dass lediglich eine kleine Riege von Vermittlern auf den Wunsch nach größerer Flexibilität reagiert. »Ich empfehle bei jeder Art von Rentenversicherung eher niedrige regelmäßige Beiträge, die sich je nach Finanzlage mit zusätzlichem Geld aufstocken lassen«, sagt Härtel-Herrmann den Interessenten. Mit dieser Vertragsvariante haben Vorsorgesparer den nötigen Spielraum, um Kursänderungen auf ihrem Lebensweg ohne große Blessuren zu verkraften: Treten finanzielle Engpässe auf, können Kunden den Zusatzbeitrag einfach ausfallen lassen. Verdienen sie in dem Jahr nach Plan oder mehr als erwartet, stocken sie ihre Vorsorge mit einem frei wählbaren Betrag auf. »Die Aufstockoption ist die einfachste und flexibelste Art, mit einer Rentenversicherung vorzusorgen«, bestätigt der unabhängige Versicherungsberater Karl Eberhardt aus Stuttgart.

Das gilt auch für Menschen mit dem Wunsch nach beruflichen Veränderungen, wie zum Beispiel Cordula Dietrich (Name geändert). Die engagierte Augenärztin arbeitet in ihrer Praxis seit Jahren an der Grenze der Belastbarkeit. Weil die 48-Jährige dieses Tempo auf Dauer kaum durchhalten kann, sucht sie schon länger nach einer Teilhaberin, um möglichst nur doch drei Tage die Woche zu behandeln. Wann sie das Ziel erreicht, ist ungewiss. Sicher ist aber, dass sie ihren bisherigen Jahresbeitrag zur privaten Altersversorgung von 12 000 Euro dann kappen muss. Für die Medizinerin ist der Schritt unproblematisch, denn sie zahlt als regelmäßigen Monatsbeitrag nur 100 Euro in eine Rentenversicherung mit zwölf Jahren Laufzeit ein und entscheidet jedes Jahr spätestens bis Ende Dezember, ob sie wie geplant noch die restlichen 10 800 Euro hinzulegt. Diese Extraprämie kann sie beliebig herunterfahren, wenn sie tatsächlich beruflich kürzertritt.

Hätte sie dagegen einen üblichen Vertrag mit gleichmäßigen Monatsbeiträgen von 1000 Euro abgeschlossen, würde der Einnahmeknick zu einem typischen Anlass für eine Kündigung – bei der ein Versicherer nach den ersten fünf Jahren rund 6000 Euro als Abschlusskosten abzieht. »Die meisten Kunden wünschen Flexibilität nach unten«, weiß Härtel-Herrmann aus langjähriger Beratung. Erst wenn sie sicher sind, dass sie sich mit der Beitragszahlung nicht über Jahre strangulieren, lassen sie sich auf eine langfristige Altersvorsorgepolice ein. »Wir registrieren eine rasant steigende Nachfrage nach Rentenversicherungen mit flexiblen Zuzahlungen«, berichtet auch Michael Wortberg, Experte der Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz.

Dennoch führen die flexiblen Schwestern der konventionellen Rentenversicherungen immer noch ein Mauerblümchendasein. Kein Zufall, glaubt Wortberg: »Die Vermutung liegt nahe, dass die meisten Vermittler ihren Klienten diese Variante verschweigen.« Als Lohn lockt schnelles Geld: Wer etwa seinen selbstständigen Kunden von stattlichen Beiträgen überzeugt, kassiert bei Vertragsabschluss sofort eine hohe Abschlussprovision. Die ist ihm sicher, wenn der Versicherte nicht innerhalb der ersten drei Jahre kündigt. Den Kleinvertrag mit Aufstockoption honorieren Versicherer dagegen zunächst nur auf der Basis der bescheidenden Grundprämien. Der Rest fließt erst dann, wenn ein Zusatzbeitrag eingeht – oder auch nicht. »Damit zahle ich den Preis für mehr Flexibilität«, grollt Härtel-Herrmann.

»Anlegen, was übrig bleibt, reicht nicht aus«, kritisieren die Versicherer

Die Vertreter von Vermittlern und Assekuranz bestreiten den Verdacht, bei Aufstockpolicen zu mauern. »Das ist kein Provisionsthema, für solche Rentenversicherungen gibt es im normalen Geschäft einfach keine Nachfrage«, sagt Michael Heinz, Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute. Nach seiner Erfahrung konsumiert die Mehrheit ihre Überschüsse lieber, statt sie am Jahresende in die notwendige Vorsorge zu stecken.

Peter Schwark, Geschäftsführer im Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, mahnt ebenfalls Spardisziplin an: »Wer nur das anlegt, was übrig bleibt, sorgt erfahrungsgemäß zu wenig vor.« Er empfiehlt eine Beitragsdynamik von zirka fünf Prozent als variables Element. Diese jährliche Erhöhung kann der Sparer auslassen oder je nach Bedarf ganz streichen. Aus gravierenden Finanzengpässen dürfte eine solche Minikorrektur jedoch kaum heraushelfen.

Die umstrittene Flexibilität bei Rentenversicherungen gibt es nicht gratis, doch ist ihr Preis meist deutlich geringer als der für einen vorzeitigen Ausstieg oder für eine Teilkündigung mit herabgesetzter Prämie: An laufenden jährlichen Kosten berechnen die Versicherer oft nur einige Euro zusätzlich. Was die Auszahlung am Ende angeht, so kommt es darauf an, ob die Anleger die Zusatzbeiträge jeweils zum Beispiel Anfang, Mitte oder doch erst Ende des Jahres leisten. Überweisen sie die Extraprämie stets erst am Silvestertag, könnte der Ertrag etwa im Fall der Augenärztin Dietrich um rund zwei Prozent schrumpfen. Das ist nicht wenig – aber zugleich abzuwägen gegen die Kündigungskosten bei einem gängigen Vertrag.