

So hat €uro getestet

Um herauszufinden, ob ein Lebensversicherer hält, was er verspricht, muss man mehrere Aspekte wie Finanzkraft, Performance für den Kunden, Kundenzufriedenheit sowie Bestandssicherheit beachten.

Die Untersuchung

Die Analysegesellschaft für Anlage- & Versicherungsprodukte hat im Auftrag von €uro 62 Anbieter betrachtet, die über 95 Prozent des Markts abdecken. Wichtigste Grundlage der Studie ist eine Reihe von Kennzahlen für 2015, die die Versicherungsgesellschaften der Finanzaufsicht Bafin übermittelten. Hinzu kommen Daten der Ratingagentur Assekurata und die Überschussbeteiligungen für 2017. Diese Kennzahlen lassen sich den Unterkategorien „Finanzkraft“, „Performance“, „Kundenzufriedenheit“ und „Bestandssicherheit“ zuordnen. Es gilt: Maximal waren in jeder Unterkategorie 100 Punkte möglich. Bis 83,33 Punkte gab es „sehr gut“; bis 66,67 Punkte „gut“; bis 50,00 Punkte „befriedigend“; bis 33,33 Punkte „ausreichend“; bis 16,67 Punkte „mangelhaft“; darunter „ungenügend“.

Das Ergebnis

Die Gesamttabelle ist unterteilt in Gesellschaften mit und ohne Neugeschäft bei klassischen Policen mit Garantiezins. Die Unterteilung ist notwendig, weil Gesellschaften ohne Neugeschäft beispielsweise in der Kategorie „Performance“ keine Abschlusskosten und bei „Kundenzufriedenheit“ keine Frühstornoquote aufzuweisen haben – und deshalb nur eingeschränkt mit den am Markt aktiven Anbietern klassischer Policen vergleichbar sind. Aus Platzgründen werden nur die in der Gesamtwertung besten Gesellschaften mit Neugeschäft abgedruckt. Die komplette Tabelle finden Sie online unter: www.finanzen.net/finanzenverlag/lv-2017. Auf den Seiten 124 und 125 finden Sie die besten sowie den schwächsten Anbieter der einzelnen Unterkategorien (hier sind mangels Vergleichbarkeit die Anbieter ohne klassisches Neugeschäft außen vor).

Erläuterungen

Ablaufleistung: Sie besteht aus einem garantierten und einem nicht garantierten Teil. Der garantierte Teil ist die vertraglich vereinbarte Versicherungssumme, an der nicht gerüttelt werden kann. Der nicht garantierte Teil ist die variable Gewinnbeteiligung. Ändern sich die Bedingungen am Kapitalmarkt, muss ein Versicherer unter Umständen seine Prognose für den variablen Teil ändern.

Abschlusskostenquote: Sie gibt an, wie viel ein Versicherer, gemessen an den Beiträgen, prozentual für neue Verträge ausgibt. Hier spielen Provisionen eine Rolle.

Bestandsgarantiewert: Er zeigt, welche Garantien eine Versicherung für ihre Verträge im Durchschnitt zahlen muss. Unternehmen mit vielen Policen aus den

Jahren 1994 bis 2000, in denen der Garantiezins bei vier Prozent lag, haben einen sehr hohen Wert. Übersteigt dieser Wert die laufende Verzinsung (siehe Tabelle „Bestandssicherheit“), zahlt der Versicherer drauf. Die Daten stammen von der Ratingagentur Assekurata – größtenteils für das Jahr 2015 (für 2016 lagen bis Redaktionsschluss keine Daten vor). Gab es keinen Wert für 2015, wurde jener von 2014 genommen (diese sind üblicherweise höher). Gab es auch hier keinen, wurde der höchste aller Werte für 2015 genommen. Durch dieses Verfahren wird im Zweifelsfall ein zu hoher Wert genannt, was aus Sicherheitsgründen wünschenswert ist.

Bewertungsreserven: Je größer diese Prozentzahl, desto größer die Differenz zwischen Markt- und Anschaffungswert aller Kapitalanlagen eines Versicherers. Grundsätzlich ist ein hoher Prozentsatz positiv für Versicherte, weil das Unternehmen dann einen großen Puffer hat. Bis August 2014 gaben Versicherer alle Bewertungsreserven zu 50 Prozent an ausscheidende Kunden weiter. Seitdem müssen sie die Bewertungsreserven auf Anleihen zum größten Teil oder sogar komplett einbehalten. Das erhöht die Stabilität der Branche.

Eigenkapital-(EK-)Quote: Sie gibt das Eigenkapital einer Versicherung im Verhältnis zu ihren jährlichen Beitrags-einnahmen an. Hat die Gesellschaft unerwartet große Schäden zu decken oder ist das Kapitalanlageergebnis schwach, kann sie auf ihr Eigenkapital zurückgreifen. Die Kennzahl kann jedoch auf zwei Arten interpretiert werden: Einerseits kann eine hohe Eigenkapitalquote ein Zeichen für Sicherheit und Ertragskraft sein, andererseits kann sie darauf hindeuten, dass Kunden nur wenig an den Überschüssen beteiligt werden. Versicherer mit geringerer Eigenkapitalquote sind nicht per se Wackelkandidaten: Sie können ihre Risiken auch an Rückversicherer ausgelagert haben.

Frühstornoquote: Hier schlagen Kündigungen von Verträgen zu Buche, bei denen noch kein Rückkaufswert entstanden ist. Die Quote kann darauf hinweisen, wie gut ein Unternehmen berät.

Garantiezins: Dieser Wert – auch Höchstrechnungszins genannt – ist der Zinssatz, den der Versicherer seinem Kunden über die gesamte Laufzeit pro Jahr vertraglich zusichert. Seit 1. Januar 2015 beträgt er 1,25 Prozent.

Gewinnzerlegung: Die Gewinne einer Versicherung werden aus drei Quellen gespeist: Kapitalanlageergebnis, Risikogewinn und Kostenüberschüsse. Seit 2006 sind die Gewinne aus Kapitalanlagen um mehr als die Hälfte gesunken. Während die Risikoergebnisse in etwa gleich blieben, haben die Versicherer noch etwas Spielraum, um höhere Kostenüberschüsse durch Einsparungen zu erzielen.

Laufende Verzinsung: Sie gibt an, welche Verzinsung ein Versicherer bei seinen

Investments erzielt, ohne eventuelle Reserven aufzulösen. Je höher der Wert, desto mehr Überschussbeteiligung kann es für die Kunden geben.

RfB-Quote: Die Quote der freien Rückstellungen für Beitragsrückerstattungen (RfB) ist eine wichtige Kennzahl in Versicherungsvergleichen. Die Rückstellungen für Beitragsrückerstattungen werden erst in zukünftigen Perioden den Versicherungsnehmern gutgeschrieben. Ihr Verhältnis zu den gesamten Deckungsrückstellungen, also die RfB-Quote, gilt als Zeichen für die Sicherheit der Überschussprognosen.

Rückkaufswert: Diese Summe entspricht dem Sparguthaben inklusive der Zinsen für den Fall, dass die Police zum nächstmöglichen Zeitpunkt gekündigt wird. Alle Kosten für Provision, Risikoschutz und Verwaltung sind dabei bereits abgezogen. Je nach Versicherer übersteigt der Rückkaufswert erst nach fünf bis acht Jahren die Summe der gezahlten Prämien.

Schlussüberschussbeteiligung: Sie ist der letzte Gewinnanteil einer Lebensversicherung; ihre Auszahlung ist nicht verpflichtend. In der Regel wird sie in Prozent der Prämie oder in Prozent der Beitrags- oder Versicherungssumme berechnet (siehe auch SÜAF-Quote).

Spätstornoquote: Hierunter werden Kündigungen oder Beitragsfreistellungen von Verträgen, die bereits einen Rückkaufswert haben, zusammengefasst.

SÜAF-Quote: Sie stellt, vereinfacht gesagt, den „Schlussüberschussanteil-fonds“ dar. Diese Mittel sind zweckgebunden und werden nur für Schlussüberschüsse verwendet.

Überschussbeteiligung: Vereinfacht ausgedrückt ist dieser Wert die Rendite einer Police. Sie setzt sich zusammen aus dem Garantiezins, der den Kunden vertraglich zusteht, und dem, was der Anbieter als Überschuss erwirtschaftet. Dies wird oft auch als laufende Verzinsung bezeichnet (nicht mit der „laufenden Verzinsung“ in der Tabelle „Bestandssicherheit“ zu verwechseln). Der Wert bezieht sich auf den sogenannten Sparanteil, also Einzahlungen minus Kosten.

Verwaltungskostenquote: Sie gibt an, wie viel die laufende Verwaltung, gemessen als prozentualer Anteil an den vereinnahmten Beiträgen pro Jahr, kostet. In ihr sind jedoch die Kosten für Vertragsabschluss und Kapitalanlage nicht enthalten. Die Quote zeigt an, ob ein Versicherer kostengünstig arbeitet.

Zillmerung: Die Abschlussprovision wird nicht über die gesamte Laufzeit Monat für Monat von der Prämie abgezackt, sondern auf die ersten fünf Jahre der Vertragslaufzeit verteilt. Das heißt für den Kunden, dass er in den ersten Jahren der Vertragslaufzeit wegen der hohen Kosten nur relativ wenig Kapital anspart.