

Der helle Wahnsinn:

Deutschlands größter Versicherer brüstet sich mit einer Rendite von jährlich 4,5 Prozent...

von Daniel Shahin

Da fehlen einem wirklich die Worte: Deutschlands größter Lebensversicherer, die Allianz Leben, ausgestattet mit Immobilienvermögen bis zum Abwinken, quasi Bürogebäuden, Palästen und Villen in nahezu jeder Stadt, verkündete im Dezember 2005 seine Renditeerwartung für Anleger - 4,5% p.a. konstant. In welchen Zeiten leben wir bzw. die Allianzverantwortlichen, wenn 4,5% p.a. stolz verkündet werden?

Als "wichtiges Signal für Ihre Kunden" wertete die Allianz ihre Verkündung im Dezember 2005.

Diese lautete:

Allianz Leben hält Gesamtverzinsung stabil

Marktführer bleibt bei 4,5 Prozent Gesamtverzinsung für 2006. Vorstand Maximilian Zimmerer: "Damit dürfte Allianz Leben auch im kommenden Jahr über dem Marktdurchschnitt liegen."

Allianz Lebensversicherungs-AG, Stuttgart, 9. Dezember 2005

Die Kunden von Deutschlands größter Lebensversicherung erhalten auch im Jahr 2006 eine unverändert hohe Gesamtverzinsung. Diese beträgt in der Ansparphase 4,5 Prozent und während der Rentenzahlung 4,7 Prozent. "Damit dürften wir auch im kommenden Jahr deutlich über dem Marktdurchschnitt liegen", erklärte Maximilian Zimmerer. Der Vorstandsvorsitzende wertete die Entscheidung für eine stabile Gesamtverzinsung als "ein wichtiges Signal für unsere Kunden". Aufgrund seiner ausgeprägten Finanzkraft, die sich auch an seiner überdurchschnittlich Aktienquote von 17 Prozent zeige, könne der Marktführer in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge trotz der niedrigen Zinsen am Kapitalmarkt im dritten Jahr in Folge eine unverändert hohe Gesamtverzinsung anbieten.

Hintergrund zur Gesamtverzinsung:

Kunden einer Lebensversicherung haben Ansprüche auf garantierte Versicherungsleistungen. Um diese garantierten Leistungen zu finanzieren, werden Deckungsrückstellungen gebildet. Für die Berechnung der Deckungsrückstellungen legt der Gesetzgeber den so genannten Garantiezins fest. Dieser beträgt gegenwärtig 2,75 Prozent für neu abgeschlossene Verträge. Verträge, die vor 2004 abgeschlossen wurden, erhalten je nach Abschlusstermin weiterhin einen garantierten Zinssatz von bis zu 4 Prozent. Die Mittel für die Garantien erwirtschaftet Allianz Leben vor allem mit den Kapitalanlagen. Da Allianz Leben damit mehr Erträge erzielt, als für die Garantieleistungen erforderlich sind, schreibt das Unternehmen seinen Kunden eine Gewinnbeteiligung gut. Diese beiden Bestandteile - die Garantieverzinsung und die Verzinsung aus der laufenden Gewinnbeteiligung - ergeben die Gesamtverzinsung der Deckungsrückstellungen für die Verträge. Zusätzlich wird am Ende der Ansparphase noch ein Schlussgewinn ausgezahlt.

Die Kostenstruktur der Lebensversicherung ist die reinste Willkür

Laut der Kennzahlen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht von 2004 werden von den eingezahlten Beiträgen in den meisten Fällen über 20%, in einigen sogar über 30% für "Kosten" verwendet. Hierüber wird der Kunde in aller Regel nicht aufgeklärt.

Die Bedingungswerke der Lebensversicherungen sind völlig intransparent - hier beispielhafte Auszüge:

Für Leistungen des Versicherers, die im Auftrag des Kunden oder in dessen mutmaßlichem Interesse erbracht werden und die, nach den Umständen zu urteilen, nur gegen eine Vergütung zu erwarten sind, kann der Versicherer die Höhe des Entgeltes (Kosten) nach billigem Ermessen bestimmen.

Auch eine vom Versicherungsnehmer nicht gewollte telefonische oder fernmündliche Beratung (Vertreterbesuch) kann in seinem mutmaßlichen Interesse liegen und muss demzufolge in beliebiger Höhe (die Gesellschaft legt ihre Vergütung selbst fest) bezahlt werden.

Falls aus anderen, von ihnen (Kunden) veranlassten Gründen ein zusätzlicher Verwaltungsaufwand verursacht wird, können wir ihnen, soweit nichts anderes vereinbart ist, die in solchen Fällen durchschnittlich entstehenden Kosten als pauschalen Abgeltungsbetrag gesondert in Rechnung stellen. Dies gilt beispielsweise bei Erteilung einer Ersatzpolice, Erstellung von zusätzlichen Bescheinigungen, schriftlicher Festsetzung bei Nichtzahlung von Folgebeträgen, Beitragsverzug, Mahnkosten, Durchführung von nach diesem Vertrag von uns nicht geschuldeten Vertragsänderungen, bei Beitragskürzungen oder Zinskosten.

Doch:

Wer legt eigentlich fest, was der Durchschnitt ist?

Die mit Abschluss von Lebensversicherungen im Regelfall verbundenen Kosten, etwa für Beratung, Anforderung von Gesundheitsauskünften, Prüfung des Risikos und Ausstellung des Versicherungsscheins, werden ihnen nicht gesondert in Rechnung gestellt. Entsprechend §65 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und §341e und 341f HGB, sowie den dazugehörigen Rechtsvorschriften, verrechnen wir (der Versicherer) einen Teil dieser Kosten nach einem aufsichtsrechtlich geregelten Verfahren mit ihren ab Versicherungsbeginn eingehenden Beiträgen, soweit diese nicht für Versicherungsleistungen vorgesehen sind.

Und:

Wer legt eigentlich fest, wie hoch dieser Teil der Beiträge ist?

Der These, "ein wichtiges Signal für unsere Kunden", stimmt auch die Redaktion voll zu. Allerdings in anderer Richtung: Weniger beruhigend als vielmehr alarmierend. Als Aufruf, nun dringend aufzuwachen. Berücksichtigt man nur einmal die Inflation, die jährlich bei ordentlicher (nicht mit gefälschten und weltfremden Warenkörben schön gerechneter) Betrachtung über die letzten dreißig Jahre immer über 3 Prozent p.a. betrug, bedeutet dies im Klartext eine tatsächliche Rendite von rund 1,5 Prozent jährlich. Unter zwei Prozent Rendite p.a., mit dieser Rendite bekommen Verbraucher vorgetäuscht, eine ausreichende Altersversorgung aufbauen zu können.

Doch das ist schier unmöglich! Bei dieser Rendite genügen nicht einmal 50 Jahre, um eine vernünftige Versorgung im Alter zu erreichen.

Die Kapitalbildende Lebensversicherung steht jedoch nicht alleine da...

Auch die viel besser klingende Fondsgebundene Lebensversicherung ist nicht automatisch besser als ihre Schwester. Hier ist entscheidend, auf welche Investmentfonds gesetzt und vertraut wird. Immerhin handelt es sich um Sachwerte, was angesichts der Inflationsgefahren eine ganze-



Portion besser ist. Doch zeigen aktuelle Auszüge an Kunden, wie unlukrativ auch diese - je nach Auswahl der Fonds - verlaufen können. Und die Bedingungen sind ähnlich...

Beispiel Aachen Münchener Lebensversicherung: Die Deutsche Fondspolice

Einen wohlklingenderen Namen kann eine Police kaum haben, weckt doch alleine dieser ein gutes Gefühl. Doch guter Name heißt noch lange nicht, gutes Produkt. So wurde und wird die Deutsche Fondspolice seit Jahren vorrangig über den konzernzugehörigen Strukturvertrieb, Deutsche Vermögensberatung, verkauft. Auch hier findet sich ein wohlklingender Name. In der Namensgebung

findet sich die Bezeichnung "Beratung", tatsächlich handelt es sich jedoch um eine Vermittlung. Der Gesetzgeber unterscheidet hier sehr wohl unter Beratern (keine Vermittler, beziehen Beratungshonorare) und Vermittlern, die ihr Entgelt in Form von Provisionen beziehen. Die Deutsche Vermögensberatung erzielt aufgrund ihrer Vorrangstellung als einer der ersten Vertriebe der Nation sowie aufgrund ihrer Größe heute eine breite Öffentlichkeitswirkung. Neben dem Fußballverein, 1. FC Kaiserslautern, werben die Brüder Schumacher sowie diverse andere Persönlichkeiten für diesen Vertrieb. Erstaunlich, immerhin werden die Vertriebe tagtäglich in so ziemlich allen Wirtschaftssendungen angegriffen und zerrissen. Immer wieder wird über Schneeballsysteme und anderen Machenschaften berichtet. Dennoch: Für die Werbung finden sich hier namhafte Vertreter des öffentlichen Lebens.

Trotzdem sollte ein kritischer Blick den Produkten gelten, den Beratungsdienstleistungen der Vermittler, die in Abhängigkeit für diesen Strukturvertrieb Produkte (vorrangig des Konzerns) an Kunden vermitteln. Aus diesem Grund betrachten wir uns zu diesem Anlass einmal eine solche Deutsche Fondspolice.

Daten zur Lebensversicherung (Anbieter: Aachen und Münchener)

Tarif	1 FLSF	Deckungskapital	5.449,11 Euro
Versicherungssumme	10.080 DM	Überschussbeteiligung bei Ablauf	26,20 Euro
Beginn	01.05.1993		
Ablauf	30.04.2005	Eingezahlt	5153,82 Euro
Monatsbeitrag	70 DM	Ausgezahlt	5.449,11 Euro
Investmentfonds	50% BFG ImmoInvest 50% iii-Fonds Nr. 1	Gewinn	295,29 Euro

(Bei dem Anbieter Aachen Münchener handelt es sich um die ehemalige Aachener und Münchener)

Diesem Vertrag kann man bei kritischer Betrachtung nur eines als positiv abgewinnen: Bei einer Rendite nach 12 Jahren von 295,29 muss sich kein Sparer darüber ärgern, dass Gewinne aus Lebensversicherungsneuabschlüssen ab dem Jahr 2005 nun mindestens zu 50% steuerpflichtig sind. Diese Renditen fallen wohl sogar noch unter den Sparerfreibetrag - so dass diese bestenfalls sogar steuerfrei blieben. Ein wirklicher Wahnsinn...

Im Oktober 1998 schrieb "Der Spiegel":

Legaler Betrug?

Die Deutschen Versicherungskonzerne verstecken die Milliarden ihrer Kunden: Die stillen Reserven werden mittlerweile auf über 300 Milliarden Mark geschätzt. Nur einer profitiert: Der Aktionär.

Renditegrab Versicherung

Allianz Lebensversicherung	Allianz Aktie	Aktiedurchschnitt DAX
Abschluss 1973	Beginn 1973	Beginn 1973
Laufzeit 25 Jahre	Aktienkauf über 25 Jahre	Aktienkauf über 25 Jahre
Monatsbeitrag 200 DM	Investitionsbeitrag 200 DM mtl.	Investitionsbeitrag 200 DM mtl.
Auszahlung 1998: 137.326 DM	Depotvolumen 1998: 752.220 DM	Depotvolumen 1998: 326.293 DM

Beispielberechnung für einen 35-jährigen Mann



Marktsituation alarmierend

Wenn die Nummer eins, die Allianz Leben, eine Rendite von 4,5 Prozent als "über dem Marktdurchschnitt liegend" bezeichnet, wollen wir erst gar nicht mutmaßen, wo denn dann die Renditen der anderen Marktteilnehmer liegen. Es genügt, dass die Allianz eine Nettorendite - bezogen auf die Kaufkraft des Kapitals - von rund 1,5% als überdurchschnittlich gut bezeichnet. Jedes andere Ergebnis geht damit gegen Null (lesen Sie hierzu den Bericht zur Inflation in gleicher Ausgabe). Da darf man sich dann schon fragen, wieso Verbraucher ihr Kapital in derartige Verträge investieren.

Heilung

Grundsätzlich gilt: Lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende. Betrachten Sie Ihre Fehler der Vergangenheit als Lernaufgaben und begeben Sie sich zu einem Heiler. Auch hierüber, über die verschiedenen Möglichkeiten im Umgang mit einer Lebensversicherung bzw. Rentenversicherung, finden Sie in dieser Ausgabe einen se-

paraten Bericht. Wir empfehlen Ihnen, sofort zu handeln. Es gibt keinen Grund, auf Besserung zu hoffen. Denn selbst in besten Zeiten des Kapitalmarktes lag die Durchschnittsverzinsung von Lebensversicherungen und Rentenversicherungen bei 5,5% p.a. - vor Betrachtung der Inflation.

Empfehlung:

Halten Sie Ausschau nach anderen, lukrativeren und sichereren Anlagemöglichkeiten im ratierlichen Bereich. Der Markt bietet auch für diese Kunden interessantere Angebote als Lebens- und Rentenversicherungen. So können Anleger beispielsweise schon ab 28 Euro monatlich in Sachwertbeteiligungen investieren, mit Laufzeiten von 5, 10 oder 15 Jahren - und mit garantierter 6%-iger Ausschüttung. Wenden Sie sich an einen freien, unabhängigen Berater, der im Kapitalanlagebereich unbedingt allumfassend beratend tätig ist (siehe hierzu Hinweise im Heftinnenteil zum Thema "geeigneter Ansprechpartner").