



Wege aus der Lebensversicherung

von Jens Heidenreich

In Zeiten immer enger werdender Haushaltsbudgets und sinkender Realeinkommen suchen immer mehr Verbraucher Auswege zur Senkung der monatlichen Ausgaben. Eines der ersten Rotstift-Opfer ist im Regelfall die Lebens- oder Rentenversicherung. Zum einen, weil in dieser meist noch ein Guthaben vorhanden ist und zum anderen, aufgrund der hohen monatlichen Beiträge. Ein Ausstieg ist auf drei unterschiedlichen Wegen möglich. Welcher ist für mich der richtige?

Die Unmündigkeit der Verbraucher

Die Erfolgsformel jeder Kapitalanlage ist bekanntermaßen neben der Sicherheit die Rendite - diese besteht aus den Faktoren Zins und Zeit. Wie aber wirken sich diese Faktoren auf den Ertrag bzw. das Kapital aus? Am Beispiel der heute ohnehin unsicheren Altersversorgung lässt sich dies ganz einfach darstellen. Unterstellt wir würden heute bei der Geburt eines Kindes einen Betrag von 5.000 Euro für dieses investieren und bis zum Rentenbeginn investiert lassen, bräuchte dieses sich um die Altersversorgung keine Gedanken machen. Zum 60.sten Geburtstag wäre das Guthaben bei einer angenommenen Rendite von 10% auf 1.522.410 Euro angewachsen - die daraus zu entnehmende Rente würde demzufolge etwa 152.000 Euro p.a. betragen - sicherlich eine Rente mit der sich sehr gut leben ließe (und das besondere daran: Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung wären nicht mehr erforderlich).

Unter Ausnutzung genau dieses Wissens um den Zinseszins- und Zinsdifferenzeffekt (oder eher des Verbraucherunwissens?) arbeitet die gesamte Finanzbranche. Banken, Bausparkassen

und Versicherungen "kaufen" billiges Geld bei Ihren Kunden ein und geben diesen dafür Zinsen bis maximal 4%. Besonders erfolgreiche Kreditinstitute verkaufen Ihren Geschäftskunden einen Kontokorrentkredit für 12,00%, fordern und bekommen als Sicherheit einen festverzinslichen Sparbrief (4%) und schaffen es dabei auch noch dem Kunden ein schlechtes Gewissen einzureden, wenn er wieder seine Kontokorrentlinie überzieht.

Und genau so arbeitet auch die Versicherungsbranche mit Ihrer Lebens- bzw. Rentenversicherung. Der Anleger erhält auf den Sparanteil seines mühsam angesparten Geldes eine Garantieverzinsung von heute 2,75% (also 0,5% weniger als durch die Inflation aufgezehrt wird); investiert diese Gelder gewinnbringend in Aktien, Immobilien und Beteiligungen und erwirtschaftet dort Renditen von durchschnittlich 10%, die aber in den "stillen Reserven" verschwinden - also niemals beim Kunden ankommen (*Der Freie Berater* IV/2005, Seite 71 "Bundesverfassungsgericht zwingt Lebensversicherer zur Transparenz").

Der Kollaps der Versicherungsbranche

Darüber hinaus entstehen bei den Versicherungsgesellschaften aber immer neue Probleme; etwa 50% aller neu abgeschlossenen Lebens- oder Rentenversicherungsverträge werden in den ersten 5 Jahren gekündigt - insgesamt führen lediglich etwa 20% der Versicherten ihren Vertrag bis zum Ende fort und seit Einführung der Steuerpflicht auf Lebensversicherungsverträge ist der Neugeschäftanteil auf unter 20% gesunken. Dies hat unweigerlich zur Folge, dass die Vertragsbestände der Versicherungsunternehmen mittelfristig erheblich sinken werden. Die Verwaltungskosten aber werden überwiegend gleich bleiben, die Anzahl Versicherter wird sinken; die Folge liegt auf der Hand: Die ohnehin schon niedrigen Renditen werden noch schlechter, weil die Kosten überproportional steigen.

Zwischenzeitig hat die Justiz begonnen, das "Freibeutertun" der Lebensversicherungsgesellschaften Stück für Stück zu demontieren und die Versicherungsgesellschaften zu mehr Transparenz und Fairness gegenüber Ihren Kunden zu verpflichten. Je transparenter das Produkt aber für den Kunden wird, desto eher erkennt dieser die Sinnlosigkeit dieser Kapitalanlage. Dies führt aber unweigerlich zu weiteren außerplanmäßigen Kündigungen und weiteren Rückgängen der Versichertenzahlen.

Viele der Versicherten haben erkannt, auf welcher Zeitbombe sie sitzen und suchen nach Auswegen aus dem Dilemma. Doch welche Möglichkeiten hat man als Kunde, um sich von seiner Lebens-/Rentenversicherung zu trennen?

1. Kündigung oder Beitragsfreistellung

Die einfachste Variante ist die Kündigung; dies ist auch gleichzeitig die für den Versicherer interessanteste. Der Versicherer berechnet den Wert des Vertrages, nimmt üblicherweise noch einen Stornoabschlag vor und kehrt den für den Kunden nicht überprüfaren Rückkaufswert an diesen aus. Die Akte wird geschlossen, die stillen Reserven und Rückstellungen für diesen Vertrag

aufgelöst und die nicht an den Kunden ausgezahlten Gelder als "Stornogewinn" in den Unternehmenskreislauf überführt.

Immer wieder gern genommen (oder von schlechten Vermittlern empfohlen) wird die Beitragsfreistellung eines Versicherungsvertrages, mit der Begründung so könne man den bislang erwirtschafteten Verlust zumindest teilweise ausgleichen. Diese Aussage ist schlichtweg falsch - diese Variante scheidet als die teuerste Variante von vornherein aus - auf das ohnehin niedrige Vertragsguthaben (Rückkaufswert) nimmt, unseren Erfahrungen zufolge, der Versicherer üblicherweise noch einen Stornoabzug vor und stellt den Restbetrag als beitragsfreie Versicherungssumme in Aussicht - dasselbe erreicht man durch Anlage des Rückkaufswertes auf einem Sparbuch; auch dort ist das Geld im Todesfall sofort verfügbar. Allerdings unterscheidet sich die beitragsfreie Versicherung von dem Sparbuch durch einen gravierenden Punkt: Die Versicherungsgesellschaft belastet den ohnehin schlecht verzinsten Vertrag auch weiterhin mit Verwaltungskosten - er erwirtschaftet für den Kunden also praktisch keine Rendite mehr. Nach erfolgter Auszahlung des Vertragsguthabens und Wideranlage in einer sinnvollen Kapitalanlage kann aber auch aus diesem Geld noch ein sinnvoller Altersvorsorgeanteil werden.





2. Der Policenverkauf

Häufig anzutreffen ist im Beratungsalltag der Verkauf an eine Fonds- oder Abwicklungsgesellschaft, die Lebensversicherungsverträge aufkauft. Der Branchenprimus cash life prüft nach eigenen Angabe mittlerweile monatlich 3.000 Verträge und hat im Jahr 2004 über 226 Millionen Euro an Kaufpreisen an die Verbraucher ausgezahlt. Er führt diese Verträge weiter.

Die Kundenvorteile überzeugen auf den ersten Blick: Der Kunde erhält einen um 3-7% höheren Rückkaufswert; der Kunde bleibt weiterhin versicherte Person - hat also eine kostenlose Todesfallabsicherung (abzüglich bereits vom Aufkäufer erhaltene Zahlungen) und zahlt im Regelfall auf den Kaufpreis keine Kapitalertragsteuer.

Da aber auch cash life als Wirtschaftsunternehmen seinen Aktionären verpflichtet ist, lohnt sich auch hier ein Blick hinter die Kulissen. Wie funktioniert das also genau?

cash life hat die Tarife aller Versicherungsunternehmen von Fachleuten durchleuchten und darauf prüfen lassen, welche Tarife wirtschaftlich rentabel sind. Als nächstes wurde geprüft, wie solvent die einzelnen Versicherten sind, und insbesondere wie gut das Management mit den Kundengeldern wirtschaftet. Nur die Gesellschaften, die beide Tests mit gutem Ergebnis bestanden, werden überhaupt angekauft. Dies sind aktuell 47 Gesellschaften - also überhaupt nur etwas mehr als ein Drittel aller Lebensversicherungsgesellschaften.

Nun stellt sich aber die Frage, wie denn cash life überhaupt rentabel arbeiten kann? Wir wissen, dass die Versicherungsgesellschaften den Kunden nur einen Bruchteil des realen Vertragswertes als Rückkaufswert offen ausweisen (meist unter Abzug eines unzulässigen Stornoabzuges) - der "innere Wert" des Vertrages liegt erheblich höher, hinzu kommen die fortlaufenden Erträge sowie der Schlussüberschuss. Nimmt man all diese Werte zusammen, ist cash life in der Lage, Ihren Anlegern eine Rendite von 6% und mehr zu garantieren.

Dies geht allerdings wieder zu Lasten des Kunden, der die Lebensversicherung verkauft - er nimmt die Verluste der Differenz zwischen Rückkaufswert und innerem Wert sowie den Verzicht auf die Schlussüberschüsse in Kauf und erhält dafür den vom Aufkäufer mitgeteilten Wert; aber eben auch garantiert nicht mehr.

Unterstellt, die eigene Versicherungsgesellschaft wird überhaupt angekauft und man ist auch gerne bereit, drei Monate auf die Abwicklung des Verkaufs und den Zahlungsfluss zu warten, ist diese Variante sicher erheblich besser als den Vertrag beitragsfrei zu stellen oder ihn zu kündigen.

3. Die Anfechtung des Vertrages

Eine professionelle Unterstützung bei der Beendigung von Lebens-/Rentenversicherungsverträgen bietet eine Prozessfinanzierungsgesellschaft, die Pro Concept GmbH. Im Wissen, dass die herrschende Geschäftspraxis der Versicherungsunternehmen und deren Umgang mit Kundengeldern rechtlich nicht haltbar ist, hat sich dieses Unternehmen auf die Prozessfinanzierung der Anfechtung von Lebens- und Rentenversicherungen spezialisiert. Die aktuelle Situation zur Durchsetzung seiner rechtlichen Interessen ist für den Verbraucher noch immer unbefriedigend.

Die Rechtsprechung im Bereich der Lebensversicherungen ist trotz einschlägiger BGH und BVerfG Urteile mehr als diffus und noch immer sehr uneinheitlich, nicht zuletzt, weil die Versicherungsunternehmen mögliche publikationsfähige verbraucherfreundliche Urteile zumeist

durch vorzeitiges Anerkenntnis verhindern. Möchte nun ein einzelner Kunde Hintergründe über die Anfechtung seines Lebensversicherungsvertrages erfahren, wird ihm der Rechtsanwalt seines Vertrauens nach oberflächlicher Überprüfung nur teilweise Hoffnung machen können und unter Berücksichtigung des Prozesskostenrisikos vermutlich eher raten, die Abrechnung des Versicherers zu akzeptieren. Tatsächlich sind aber nahezu alle Lebensversicherungsverträge anfechtbar, sogar bereits seit Jahren beendete Verträge können noch angefochten werden und von den Versicherungsunternehmen erhebliche Nachzahlungen angefordert werden.

Hier beginnt nun aber das allgemeine Verbraucherproblem - auf Seiten der Versicherungsgesellschaften sind Heerscharen von Juristen eingesetzt, deren Fachgebiet das jeweilige Versicherungsrecht ist; darüber hinaus werden aus Kundengeldern die besten und teuersten Anwaltskanzleien des Landes beauftragt, die Interessen der Versicherungsgesellschaften gegen die Kunden zu schützen - und auf Seite der Kunden steht üblicherweise nur der Rechtsanwalt des Vertrauens, der sich im Regelfall nur oberflächlich mit dieser hochbrisanten Thematik beschäftigen kann.

Diese Lücke schließt die ProConcept. Als Prozessfinanzierungsgesellschaft schafft sie Waffengleichheit zwischen den Verbrauchern und den Versicherungsgesellschaften. Durch die Vielzahl der dort anhängigen Fälle können sich die beauftragten Rechtsanwälte ausschließlich auf dieses Sachgebiet konzentrieren. Dementsprechend sind die Erfolgsquoten. Eine Vielzahl der dort anhängigen Verfahren werden außergerichtlich beigelegt, die Versicherer erstatten im Regelfall die zu Unrecht abgezogenen Gelder - teilweise sogar sämtliche eingezahlten Beiträge - nebst einer angemessenen Verzinsung.

Auch die Abläufe sind einfach und klar strukturiert: Der Kunde reicht einen bereits gekündigten Versicherungsvertrag bei der ProConcept ein; diese nimmt zunächst eine kostenlose Vorprüfung der Anfechtbarkeit des Versicherungsvertrages vor. Im Anschluss erfolgt gegen eine vom Kunden zu entrichtende Prüfungsgebühr von 99 Euro durch die Hausjuristen eine Detailprü-



fung und im Regelfall die Deckungszusage für die Übernahme der Prozessfinanzierung.

Diese Deckungszusage hat ähnlich wie bei einer Rechtsschutzversicherung zur Folge, dass die Kosten sämtlicher nunmehr eingeleiteter juristischer Schritte von der ProConcept bezahlt werden, seien es nun Rechtsanwalts-, Gerichts- oder Gutachterkosten. Anders als bei der Rechtsschutzversicherung ist es bei der ProConcept aber so, dass diese entsprechend hochspezialisierte Rechtsanwaltskanzleien mit der Durchsetzung der Rechte Ihrer Kunden beauftragt, während sich die Rechtsschutzversicherung aus der Anwaltswahl heraushält. Diese Spezialisten sind auch üblicherweise für die normalen Honorare nach RVG* nicht zu binden, so dass eine direkte Beauftragung im Regelfall für den Kunden nicht möglich bzw. wirtschaftlich nicht sinnvoll wäre.

Ganz umsonst ist dieser Dienst natürlich auch nicht - die ProConcept erhält eine nur im Erfolgsfall zu zahlende Vergütung - eine Erfolgsbeteiligung von 50% der zusätzlich (über den Rückkaufswert hinaus) von der Versicherung erstatteten Beträge; in Anbetracht dessen, dass man als Kunde sonst außer dem Rückkaufswert nichts erhalten hätte, sicher eine prüfungswürdige Alternative.

Egal welchen Weg Sie wählen - wichtig ist eigentlich nur, dass Sie etwas tun. Nicht dass Sie möglicherweise bei Ihrer Versicherung der letzte sind und das Licht ausmachen dürfen

*RVG:
Gesetz über die Vergütung der
Rechtsanwältinnen und
Rechtsanwälte