

Wie Lebensversicherer ihre Kunden mit Füßen treten

Lug und Trug gehört endlich abgestraft...

Das Recht ist auf Ihrer Seite: Sie können raus aus Ihrer Lebensversicherung und erhalten sogar alle Beiträge zurück – zuzüglich Zinsen (5% über Basiszins) und Zinseszinsen. Diese Chance sollten Sie nutzen. Es geht um Ihr Geld, es geht darum, dass Sie falsch beraten und sogar betrogen wurden und werden. Dafür gehört die Branche endlich abgestraft.

Von Daniel Shahin

Eines ist so sicher wie das Amen in der Kirche: Wer alle Hintergrundinformationen hat, schließt niemals eine Lebensversicherung ab. Geistige Gesundheit vorausgesetzt –

niemals! Sei es die sinnlose Anlagestrategie, der die Versicherer unterliegen und die aus jeder Lebensversicherung einen Renditekrüppel machen bzw. sinnlose (aber gutklingende) Fondskonzepte, seien es die Abschlusskosten, die unverschämt hoch sind oder seien es die laufenden Kosten, die zusätzlich auch den letzten verbleibenden Versicherten bei Kenntnis in die Flucht treiben.

■ Die Lebensversicherung darf als legaler Betrug bezeichnet werden. Das wurde bereits vor über 20 Jahren höchst richterlich bestätigt. Doch die Branche hat nichts daraus gelernt, ganz im Gegenteil: Anstatt sich mit Charakter zu entwickeln, erleben wir aktuell jeden Tag einen geduldeten Betrug in dieser Branche, den DER FREIE BE-

RATER jedoch nicht stillschweigend hinnehmen wird –

denn für uns zählen die Punkte

Wahrheit, Klarheit, Ehr-

lichkeit.

ERSTE LÜGE: KOSTENSTRUKTUR

■ Laut Versicherungsvertragsgesetz, aktuellste Fassung, müssen dem Kunden seitens der Versicherer die Vertriebsprovisionen als Gesamtkosten vor Abschluss ausgewiesen werden. DER FREIE BERATER berichtete bereits in seiner Ausgabe IV/2008 unter dem Titel „Neue Gesetzgebung, neue Lüge – Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen (VVG)“ über den Tatbestand, dass sich nahezu eine ganze Branche der nationalen Bestimmung in Bezug auf die Offenlegung der Kosten widersetzt. DER FREIE BERATER hat gesagt, dass die Abbildung von 4% Abschlusskosten aller deutschen Gesellschaften eine Falschdarstellung bzw. eine Lüge ist und dass so sämtliche Verträge unter Vorspielen falscher Tatsachen entstanden – und damit jederzeit anfechtbar sind. Daran hat sich bis heute nichts geändert.

■ Zur Wiederholung: Vater Staat hat alle Versicherer durch Änderung des Versicherungsvertragsge-

setzes schon 2008 verpflichtet, bei der Lebensversicherung, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr Angaben zur Höhe der in der Prämie einkalkulierten Kosten zu tätigen. Dabei sind die einkalkulierten Abschlusskosten als einheitlicher Gesamtbetrag und die übrigen einkalkulierten Kosten als Anteil der Jahresprämie unter Angabe der jeweiligen Laufzeit auszuweisen (§ 2 VVG).

■ Die deutsche Versicherungsbranche hat sich dahingehend abgesprochen, einheitlich 4% an Abschlussprovisionen zu benennen. Auf unsere Anfrage hin, wie das zu rechtfertigen ist, wenn doch schon der Vermittler mehr als diese 4% Provision erhält, erhielten wir von diversen Anbietern die Antwort, dass man sich mit dieser Darstellung an die schon immer von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vorgegebene Maximalprovision anlehne und erst einmal abwarten werde, was sich infolge ergeben würde.

■ Erklärung: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) schreibt den Lebensversicherungen seit Jahrzehnten vor, nicht mehr als 4% an Provisionen an Vermittler zu bezahlen. Die Lebensversicherungsgesellschaften halten sich daran jedoch nur indirekt, indem sie in die Verträge 4% Abschlussprovision und den darüber hinaus gehenden Teil als Bürokosten- oder Organisationszuschuss bezeichnen. So gesehen wird eine staatliche Order mit Füßen getreten.

Damit sagt eine ganze Branche, wir lügen gemeinsam und schauen, ob sich einer beschwert. An dieser Stelle sagen wir der Branche, Der FREIE BERATER wird im Interesse jedes Kunden jede einzelne Gesellschaft verklagen, um diesen die einzig vertretbaren Folgen aus Lug und Trug aufzuzeigen. Denn wir sind kein geschmiertes Pressemedium, wir vertreten nicht die Interessen irgendwelcher Gesellschaften und wir gehören weder dem Staat noch einer Gesellschaft. DER FREIE BERATER tritt einzig ein für Wahrheit, Klarheit und Ehrlichkeit.

Wie sieht die Wahrheit aus?

■ Die meisten Tarife haben mindestens 8% Kosten. Das können wir bestimmt sagen, weil uns die Provisionsvereinbarungen im Markt bekannt sind. Wie Sie im Kasten sehen können, werden hier schon mehr als 4% an Provision nur an den Abschlussvermittler gezahlt. Hinzu kommen Provisionen an interne Mitarbeiter (Außendienstbetreuung). Eigentlich dürfte man davon ausgehen, dass diese nicht geringer als die des externen Vermittlers sind. Doch so oder so:

Die Darstellung und schriftliche Niederlegung von angeblich 4% Abschlusskosten ist definitiv eine Lüge!

Haben Sie das gewusst?

Ein Beispiel in Euro:

- ▶ 200 Euro monatlich
- ▶ Laufzeit 30 Jahre
- ▶ Beitragssumme 72.000,- Euro
- ▶ Provision Vermittler 5% = 3.600,- Euro

[Siehe Parallelbericht „Warum Vertreter lügen müssen“]

Tabelle

Abschlussprovisionen Leben

Gesellschaft	
AlteLeipziger	4,8%
AXA	4,8%
Delta Lloyd	4,6%
Continentale	4,5%
DBV Winterthur	4,5%
Gerling	5,0%
Inter	4,8%
LV 1871	4,8%
WWK	4,8%
Volkswohl Bund	5,0%
Skandia	5,0%
Inora	5,5%
K1	5,5%
Aspekta	5,0%
Uniqa	5,0%
VHV	5,0%
Canada Life	4,9%
CMI	5,0%
Royal London	5,0%
Standard Life	4,8%
Friends Provident	5,0%

Die angegebenen Werte beziehen sich auf die jeweilige Bewertungssumme – meist Beitragssumme des Versicherten über Gesamtlaufzeit; nur ein Auszug aus uns vorliegenden Provisionsvereinbarungen.

Vertrauen verloren

■ Wer das erkennt, kann keiner dieser Gesellschaften auch nur ein Wort glauben. Wer seine Kunden bereits vor Vertragsschluss durch die Nennung falscher Vertriebskosten belügt, gehört eigentlich vom Markt – zumindest hat er jede Daseinsberechtigung verspielt. Wenn man sich zusätzlich bei solchen Gesellschaften gegen Schicksalsereignisse versichert, ist man wohl

besser beraten, täglich zu beten. Der Glaube an Gott (welchen auch immer) fällt uns leichter als der Glaube an einen guten Charakter und damit Leistungen im Schadensfall solcher Anbieter.

■ DER FREIE BERATER wird ein Musterprozess gegen einen Anbieter zu dieser Thematik führen. Damit werden wir diese Frage gerichtlich klären lassen. Bisher zahlen die Anbieter wohl aus Angst auf erste Nachfrage sofort alle Beiträge zurück und lösen den Vertrag auf. Offensichtlich befürchten alle diese Auseinandersetzung.

ZWEITE LÜGE: KOSTENFREIE TARIFE

■ Auch die Idee eines Marktteilnehmers, Nettotarife einzuführen, ändert daran nichts. Ganz im Gegenteil: Aus Sicht des Verbrauchers sind diese Verträge noch schlech-

ter. Denn vorne wird mit dem Argument des kostenfreien Tarifs gelockt, daneben wird jedoch eine Provisionsvereinbarung gezeichnet, aus der der Verbraucher auch bei Kündigung des Vertrages nicht herauskommt. **In Wahrheit also ein Nachteil für den Verbraucher.**

■ Doch ein gutes Argument für den Vertrieb, denn dieser erhält hier stornofrei seine Provision und kann ruhig schlafen, egal wie viele Kunden kündigen. Denn die Provision fließt immer. Auch und gerade deshalb haben solche Tarife nur in den „unseriösesten“ Vertrieben Einlass erhalten.

Laufende Kosten

■ Doch die laufenden Kosten bleiben auch bei den sogenannten Nettotarifen. Über diese spricht der Abschlussvermittler leider nicht, doch sollten diese noch wichtiger als die Abschlussprovision sein.

■ Ein Blick auf die laufenden Kosten (s. Kasten S. 15) treibt einem die Tränen in die Augen. Neben den anfänglichen Abschlusskosten haben nahezu alle Anbieter von Lebensversicherungsprodukten laufende Kosten für Management, Verwaltung oder was auch immer. In jedem Fall sind diese Kosten erheblich. Bei unserer Beispielbetrachtung zahlt der Kunde 1.200,- Euro jährlich an Beitrag ein. Die Spalte Prozente bemisst die jährlichen Kosten bezogen auf den Jahresbeitrag. Wer hier nicht aufwacht, dem ist nicht mehr zu helfen.

■ Hier bedient sich also eine ganze Branche an Kundengeldern und niemand schreitet ein. Eine Unverschämtheit, die seit Jahrzehnten läuft, ohne das Verbraucherschützer einschreiten. Da fragt man sich, was diese eigentlich für ihr Schweigen bekommen? Oder

Ausführung zu kostenfreien Nettotarifen

Die Idee ist nicht neu. Seit über zehn Jahren versuchen einige wenige Anbieter, mit diesen Tarifen und deren vermeintlichen Vorteilsargumentationen auf Vermittlerfang zu gehen. Die Vermittler werden gelockt mit dem Argument eines stornofreien Produktes. Natürlich ist es ein Vorteil für den Vermittler, wenn dieser eine einmal erhaltene Provision nicht wieder zurückzahlen muss. Doch der Kunde muss sich auf das Spiel einlassen, dass er die Kosten in jedem Fall zu bezahlen hat, also auch bei Kündigung des Vertrages. Das wiederum gelingt nicht allen Vermittlern, hierfür die notwendige Zusatzunterschrift des Kunden einzuholen. Deshalb wird versucht, den Kunden einen vermeintlichen Vorteil in Bezug auf diese „kostenfreien“ Produkte zu verkaufen. Letztendlich spielt es jedoch für diesen bei Vertragserfüllung keine Rolle, wie er die Kosten bezahlt. Kündigt er, dann erlebt er die negativen Auswirkungen einer zusätzlichen Kostenvereinbarung.

Aktuell kommen auch Investmentanbieter auf die Idee, ihre Produkte als kostenneutral zu offerieren. Selbe Idee, selber Hintergrund. Diesmal ein Anbieter aus Liechtenstein, ein Goldprodukt (das Der Freie Berater als Sparprodukt in Gänze bereits in seiner Ausgabe I/2009 als völlig ungeeignet für den Vermögensaufbau abgelehnt hat – siehe Hinweis Seite 64-69) soll es diesmal sein. Altes Produkt, alte Story und sogar alter Anbieter, dessen Hintermann zuletzt nur durch einen vierjährigen Gefängnisarrest (Steuerhinterziehung in Millionenhöhe) aufgefallen ist. Aber neue Vermittler, die erneut glauben, nun das non plus ultra für ihren Erfolg gefunden zu haben. Somit dreht sich das Rad immer weiter und immer wieder in dieselbe Richtung.

die bekannte *Stiftung Warentest* – *Finanztest*, was ist eigentlich (als staatlich in Millionenhöhe durch Steuergelder subventionierte Stiftung) deren Rolle in dieser Abzocke? Muss man darüber nicht Verbraucher aufklären? Ist das etwa normal und im Sinne der Verbraucher? Da werden anspruchsvolle Produkte zerrissen, Alternativprodukte mit angeblich zweistelligen Kostensätzen auf „Warnlisten“ gesetzt und hier, wo weit mehr als 18% jährlich anfallen, wird nicht angeprangert? Da schweigt eine *Finanztest*?

■ Es wird höchste Zeit, Verbraucher aufzuwecken. Es wird höchste Zeit für eine Aufklärung aller Verbraucher. **Es wird höchste Zeit, diesen Instituten ihre Grenzen zu zeigen – und allen, die Teil haben an dieser Abzocke gleich mit.** DER FREIE BERATER sieht genau das als seine Berufung: Aufklärung über die Massenmanipulation von Anbietern und Medien. Dafür sind wir angetreten.

Kündigungsgründe und volle Rückzahlung

■ Somit sollten Verbraucher ihre Chance nutzen, ihr Kapital vollständig und sogar inklusive Zins und Zinseszins zurückzufordern. Es gibt mehrere Ansatzpunkte, die man in jedem Fall prüfen muss.

■ Entweder der Vertrag ist anfechtbar, weil er aufgrund ungültiger Allgemeine Geschäftsbedingungen zustande kam – hier hat der europäische Gerichtshof festgestellt, dass der

Weg, dem Kunden erst nach Vertragsunterzeichnung die Allgemeinen Geschäftsbedingungen mit der Police zuzustellen, unwirksam ist oder er ist aktuell anfechtbar, weil er aufgrund falscher Informationspolitik, wie zuvor geschildert, zustande kam. In beiden Fällen ist der Vertrag unwirksam und jeder Cent seitens der Versicherer verzinst zurückzuzahlen.

DRITTE LÜGE: FALSCHER RÜCKKAUFSWERTE

■ Zusätzlich hat der Bundesgerichtshof mit einem Urteil bereits 2005 klar aufgezeigt, welcher

Mindestbetrag bei Kündigung an den Kunden ausgezahlt werden muss. Hier hat der BGH von mindestens 50% der Einzahlungen gesprochen. Ein Fall, wie der auf Seite 14 abgebildete, ist schon allein



mit einer gleichbleibenden Beitragszahlung auch in Zukunft wie vereinbart erfolgt.

dass aus Vergangenheitswerten keine Aussage über zukünftige Leistungen abgeleitet v
Hochrechnungen sind somit nicht mehr aussagekräftig.

9 % Wertsteigerung Fonds *)		6 % Wertsteigerung Fonds *)		9 % Wertsteigerung Fonds *)	
Leistung inkl. Überschussbeteiligung *)	Rückkaufswert inkl. Überschussbeteiligung *)	Todesfall-Leistung inkl. Überschussbeteiligung *)	Rückkaufswert inkl. Überschussbeteiligung *)	Todesfall-Leistung inkl. Überschussbeteiligung *)	Rückkaufswert inkl. Überschussbeteiligung *)
19.800	981	19.800	991	19.800	19.800
27.000	2.867	27.000	2.030	27.000	27.000
34.200	9.577	34.200	8.936	34.200	34.200
41.400	16.500	41.400	17.273	41.400	41.400
48.600	23.622	48.600	25.040	48.600	48.600

11 garantiert werden.

Auf den Punkt gebracht:

Ansprüche der Kunden sind in nahezu allen Fällen höher als die angegebenen Rückkaufswerte

Beispiel LV 1871

- ▶ Monatsbeitrag 600 Euro
Einzahlung vom 1.4.2007 bis 30.06.2009 => 27 x 600,- € = 16.200,- €
- ▶ Rückkaufswerttabelle: 991,-€

deshalb rechtlich nicht haltbar. In diesem Fall müsste der Kunde bereits nach dem Urteil aus 2005 mindestens 50% seiner eingezahlten Beiträge zurückerhalten. Doch eine deutsche Lebensversicherung schert sich überhaupt nicht um dieses Urteil, schreibt in die Rückkaufswerttabelle ganz frech einen Wert unterhalb 10% und wenn der Kunde das nicht weiß, lässt er sich hier entgegen Recht und Gesetz abpeisen.

■ Zusätzlich ist im vorliegenden Fall die Situation noch viel erfreulicher:



Anbieter	einmalige Abschlusskosten ¹	Verwaltungskosten jährlich	jährlich in % ²
Deutscher Herold	4,00% = 1.680,- Euro	75,03 Euro	6,25%
Allianz	4,00% = 1.680,- Euro	66,00 Euro	5,50%
Axa	4,00% = 1.680,- Euro	130,13 Euro	10,84%
Helvetia	4,00% = 1.680,- Euro	276,00 Euro	23,00%
Volkswahl Bund	4,00% = 1.680,- Euro	109,20 Euro	9,10%
Nürnberger	4,00% = 1.680,- Euro	124,20 Euro	10,35%
GIP	7,70% = 3.234,- Euro	96,00 Euro	8,00%
Aspecta	4,00% = 1.680,- Euro	237,60 Euro	19,80%
HDI-Gerling	4,00% = 1.680,- Euro	239,52 Euro	19,96%
Generali	4,00% = 1.680,- Euro	196,00 Euro	16,33%
Skandia	4,00% = 1.680,- Euro	45,60 Euro	3,80%
Volkfürsorge	4,00% = 1.680,- Euro	345,60 Euro**	28,80%

¹ Angaben der jeweiligen Anbieter. Bis im Fall GIP sind alle Angaben falsch (unwahr!); Kosten liegen immer im Bereich der GIP und höher; ² Prozentuale Angabe bezogen auf den Jahresbeitrag
Hinweis: Die Tabelle dient nicht der Besser- oder Schlechterstellung einzelner Anbieter. Um einen konkreten Vergleich fahren zu können, bedarf es einer genauen Überprüfung der Bedingungen. In nahezu allen Fällen kommen weitere Kosten hinzu, die teilweise dramatisch sind. Fehler bleiben vorbehalten.

Denn dieser Kunden erhält sein gesamtes eingezahltes Kapital zurück. Dank uns, Dank DER FREIE BERATER und Dank einer ehrlichen Verbraucheraufklärung. Insgesamt rentiert sich immer ein Dagegen gehen, weil die Versicherer erst bei Androhung und meist auch erst bei Einschalten eines Anwaltes nachgeben und dem Kunden seine Rechte gewähren.

■ **DER FREIE BERATER ruft deshalb aktiv dazu auf, sich seiner Rechte bewusst zu werden und diese Kapitalvernichtung endgültig eigenständig zu beenden.** Hilfe von der Branche ist nicht zu erwarten, Hilfe von einem Staat offensichtlich auch nicht, dafür hängt dieser viel zu sehr mit im Dreck. „Wir sind das Volk“ – also sollten wir gemeinsam aufstehen.

