

Der große Kampf ums Geld

Lebensversicherer kämpfen um ihre Haut

DER FREIE BERATER hat bereits mehrfach über die verschiedenen Möglichkeiten berichtet, gezahlte Beiträge von Lebensversicherungen komplett – teilweise sogar verzinst – zurückzuholen. Immerhin sind die Verluste bei Kündigungen enorm, so dass man berechtigter Weise von „legalem Betrug“ sprechen kann. Und DER FREIE BERATER kämpft weiter um jeden Cent für die Kunden, denn das ist wahrer Verbraucherschutz. Lesen Sie hier über den aktuellen Stand und welche Möglichkeiten auch Sie haben, um an Ihr Geld zu gelangen.

Von Daniel Shahin



Dass die Lebensversicherung an sich ein Produkt ist, das eigentlich über keine Daseinsberechtigung verfügt, hat DER FREIE BERATER bereits mehrfach mit Fakten untermauert. Dennoch existieren über 80 Million Policen in unserem Land. Gleiches Phänomen findet sich beim Sparbuch: Kein einziger Grund spricht für ein solches, dennoch hat es jeder. Schuld daran sind unsere Vorgenerationen, die uns von Klein auf einhämmern, dass ein Sparbuch ganz normal sei. Und schuld daran ist die Werbung der vielen Marktteilnehmer, die Millionen investieren, um weitere Generationen als ihre Kunden sichern zu können. Fragt man Betroffene, wissen die selbst keinen Grund, der dafür spricht. „Das hat mir der Banker empfohlen“ oder „das hat mir mein Vertreter verkauft“, kommt als Rechtfertigung.

Gefühl vertrauen

■ Dabei wissen wir alle eines noch heute: Bei Abschluss hatten wir bereits kein gutes Gefühl. Wir haben den Antrag unterschrieben, aber wir fühlten uns alles andere als

wohl dabei. Trotzdem haben wir es gemacht. Ohne es heute erklären zu können. Da bleibt nur die Erkenntnis, dass unser Gefühl uns nicht belügt (im Gegensatz zu provisionsgesteuerten Verkäufern). Hätten wir seinerzeit auf unser Gefühl vertraut, statt auf unseren Verstand (der uns gesagt hat, das hat ja jeder), dann wäre uns vieles erspart geblieben. Da bleibt nur die Hoffnung, dass Sie wenigstens bei der Partnerwahl auf Ihr Gefühl und weniger auf den Verstand (Frage nach der Mitgift) vertraut haben.



Zahlen lügen nicht

■ DER FREIE BERATER klärt an jeder nur denkbaren Stelle darüber auf, dass Geldanlagen für den Vermögensaufbau dann keinen Sinn ergeben, wenn nach Betrachtung von Inflation und Steuern keine ansprechende Rendite verbleibt. Berücksichtigt man lediglich eine 3%-ige Inflation sowie 30 Prozent Steuern, so verbleiben aus Bruttorenditen von 1 – 4 Prozent keine positiven Nettorenditen. Jeder Anleger, der solche Kapitalanlagen abschließt, schaut zu, wie sein Kapital (besser die Kaufkraft seines Nettowertes)

von Jahr zu Jahr abnimmt. Mit gesundem Menschenverstand wäre das undenkbar. Zu dieser Erkenntnis bedarf es keiner großartigen Schulbildung, keines Studiums und auch keiner sonstigen Hochschulfähigkeiten. Zahlen lügen nun einmal nicht.

Motivation

■ Stellen wir uns einmal vor, jemand möchte in Italien Urlaub ma-

chen, betankt sein Auto allerdings nur, um bis Österreich zu gelangen. Welchen Sinn sollte das machen? Wieso begibt man sich denn überhaupt auf die Reise, wenn schon beim Start feststeht, dass man nicht ans Ziel kommen kann? Welchen Sinn sollte es machen, einen Lottoschein auszufüllen und diesen nicht abzugeben? Oder ins Casino zu gehen und keinen Einsatz zu wagen? Welchen? Die Wahrheit: keinen einzigen! Das ist so leicht

Bruttorendite – Inflation – Steuer = Nettorendite

Brutto	2,0%	3,0%	4,0%	5,0%	6,0%	7,0%	8,0%
Inflation	-3,0%	-3,0%	-3,0%	-3,0%	-3,0%	-3,0%	-3,0%
Steuer	-0,6%	-0,9%	-1,2%	-1,5%	-1,8%	-2,1%	2,4%
Netto	-1,6%	-0,9%	-0,2%	0,5%	1,2%	1,9%	2,6%

Kapitalabbau

Kapitalerhalt

Kapitalaufbau

**UNTERSCHIED DER ZIELSETZUNG:
VERMÖGENSAUFBAU ODER VERMÖGENSERHALT?**

Der wesentliche Unterschied besteht in der Zielsetzung. Wer über ein Vermögen verfügt und dieses lediglich in seiner Kaufkraft erhalten will, kann mit 5% Rendite zufrieden sein. Denn hiervon 3% Inflation sowie 30% Steuern (1,5%) in Abzug gebracht, verbleiben netto 0,5 Prozent und damit ein positives Ergebnis.

Wer allerdings mittels monatlichen Sparraten ein Vermögen aufbauen will, kann sich mit dieser Rendite nicht zufrieden geben. Denn diese führt niemals zum Ziel. Für den Vermögensaufbau gilt: Unterhalb 10 Prozent macht alles keinen Sinn (siehe Tabelle S. 60).

nachvollziehbar, dass man schon darüber schmunzelt. Also warum schließen Verbraucher Sparverträge ab, die nicht zum Ziel führen? Warum bitte? Das ist schwer zu beantworten, vielleicht schließt man nur ab, um den Vertreter los zu werden. Vielleicht weil man glaubt, das sei besser, als gar nichts zu machen. Vielleicht, vielleicht, vielleicht – einen logischen Grund gibt es hierfür nicht. Doch es gibt einen – allerdings auf anderer Seite: Weil hochmotivierte Verkäufer provisiionsgesteuert Sparverträge anbieten, ja sogar schmackhaft machen, ohne die Punkte Inflation und Steuer überhaupt anzusprechen. Denn

VERSORGUNGSBEISPIEL:

Annahme: 8,0% Bruttorendite (= 2,6% Nettorendite)
 Versorgungsziel: 1.000 Euro monatlich
 Kapitalbedarf: 240.000 Euro
 (bei 5% Rendite p. a. = 12.000 Euro p. a. / 1.000 Euro mtl., entspricht Kapitalerhalt)

Notwendiger monatlicher Spareinsatz für ein Kapital von 240.000 Euro:

Jahre	25 Jahre	30 Jahre	35 Jahre
Euro	571 Euro	443 Euro	353 Euro

Wer kann sich diesen Aufwand leisten?

Selbst mit 8% Bruttorendite sind 1.000 Euro Zusatzversorgung für die meisten aufgrund der enormen Sparaufwendungen nicht realisierbar!

würden die Verkäufer das ansprechen, würde kein gesunder Mensch derartige Verträge eingehen. Keiner!

Aufruf zur Kündigung

■ Aus diesem Grund kann man nicht oft genug dazu aufrufen, diese Verträge zu kündigen. Denn wenn schon heute feststeht, dass das Ergebnis nicht ans Ziel führt, dann kann man sich weitere Zahlungen auch sparen. Dann lautet unser Tipp, das eingesparte Geld lieber Monat für Monat auf den Kopf zu hauen. Leben Sie es besser aus, genießen Sie es, gönnen Sie sich was davon. Konventionelle Sparverträge geben keinen Sinn für den Vermögensaufbau (siehe Kasten Seite 8). Sie nutzen ausschließlich den Anbietern und Vertretern.

■ Für diese Empfehlung wird DER FREIE BERATER immer wieder hart attackiert – natürlich nur von Anbietern solcher sinnlosen Produkte

sowie deren Interessenvertreter. Wir würden den Menschen ihre „sicheren Kapitalanlagen“ schlecht reden und diese zur Kündigung motivieren. Jawohl, das machen wir! Denn das einzig wirklich sichere an diesen Anlagen ist, dass diese nicht zum Ziel führen. Und wenn es sonst keiner macht, wenn eine ganze Branche lügt und betrügt, dann machen wir es eben. Und dann lassen wir uns auch gern dafür anprangern.

Keinerlei Sachkritik

■ Erstaunlich – und darauf sollten Sie achten –, dass es hierzu niemals sachliche Kritik gibt. Denn unsere Berechnung einer Nettorendite ist Mathematik, beruht auf glasklaren Fakten und ist deshalb nicht angreifbar oder in Frage zu stellen. „Raus aus jeder Lebensversicherung“, besser heute als morgen, besser jetzt sofort – jeder Tag ist ein verlorener Tag. Das Ergebnis ist nicht zielführend. Also

Auf den Punkt gebracht:

DER FREIE BERATER rät zur Kündigung aller konventionellen Verträge.

warum weiter gute Miene zum bösen Spiel? Warum weiter die Versicherungsgesellschaften reich machen? Warum weiter der kleine Depp sein, der sein hart Erspartes den Instituten für mickrige Zinsen zur Verfügung stellt, damit diese damit große Gewinne erwirtschaften?

■ Gleiches gilt für alle Banksparanlagen, sämtliche Geldwertanlagen, wie auch festverzinsliche Wertpapiere. All diese Anlagen geben für den Vermögensaufbau keinen Sinn.

Zeit für Aufklärung

■ Hier ist Aufklärung geboten, hier ist ein Aufwachen erforderlich, hier pennt eine ganze Nation, die zielstrebig über Jahrzehnte in die Irre geführt wurde. Wenn das kein Ende findet, werden weitere Generationen ihr böses Erwachen erleben, wenn sie ihre Schlussauszahlungen aus derartigen Verträgen erhalten. Denn dann wird schnell klar, dass der Traum von der Altersversorgung nur auf Sand gebaut war.

■ Grund für diesen Tiefschlaf ist das fehlende Interesse an der Thematik. Der Deutsche traut niemandem mehr, sieht hinter jedem Berater einen Verbrecher, unterstellt jedem Vermittler nur das Schlechte. Vergleichbar mit der Politikverdrossenheit, nur dass es uns zum Thema Vermögensaufbau zum Verhängnis wird. Hier betrifft es uns wirklich persönlich. Auch deshalb ist es Zeit, sich und andere einmal zu zwingen, sich mit den notwendigen Fakten zu beschäftigen.



Aufklärungsseminare

■ DER FREIE BERATER veranstaltet hierfür bundesweit Seminare, die das Ziel haben, Verbraucher aufzuklären. Dieses Tagesseminar versetzt Sie in die Lage, selbstständig nachrechnen zu können, ob sich eine Anlage für Sie rentiert oder nicht. Und Sie werden danach Ihre Schlüsse ziehen. Im schlimmsten Fall haben Sie danach das Geld zur freien Verfügung, dass Sie heute noch in sinnlose Anlagen einzahlen. Das allein ist einen Zeiteinsatz wert.

■ Doch wir bieten noch mehr: Wir laden Sie ein in ein Tophotel und verpflegen Sie, wenn gewünscht mit Lebenspartner. Hier setzen wir 120 Euro für SIE und Ihre Aufklärung ein! Und weil wir es so dicke haben kommt noch ein Hammer: Wir zahlen Ihnen zusätzlich für Ihre Anwesenheit eine **Aufwandspauschale** von 100 Euro. Da stellt sich dann schon die Frage, ob das ein Zweiter im Lande macht. Daran lässt sich auch erkennen, wie ernst wir es nehmen mit unserem Treiben.

Aufklärung und Lösung

■ Natürlich bieten wir Ihnen nicht nur eine Aufklärung, sondern unterstützen sie infolge auch durch verschiedenste Dienstleistungen. So zum Beispiel bei der Kündigung bestehender Verträge sowie dem Einfordern von verloren gegangenen Prämien. Auch bieten wir Ihnen eine Lösung, sicher nicht die einzige, aber zumindest eine, für die wir die Hand ins Feuer legen. Das auch deshalb, weil wir an der Schaffung dieser aktiv beteiligt waren. Denn wenn man bei einer Markt-

analyse und Forschung nach geeigneten Angeboten nicht fündig wird, muss man auch mal selbst die Schaufel in die Hand nehmen. Dazu sind wir bereit, denn das verstehen wir unter wahren

Auf den Punkt gebracht:

Besuchen Sie unsere Informationsveranstaltung: Aufklärung statt Tiefschlaf.

Verbraucherschutz: Nicht nur andere angreifen und kritisieren, sondern dann, wenn es draufankommt, auch mal selbst aktiv zu werden. Kritik ist immer nur dann positiv, wenn sie mit einem Verbesserungsvorschlag verbunden ist.

BESUCHEN SIE UNSERE AUFKLÄRUNGSSEMINARE

Derzeit finden diese statt in München, Nürnberg, Frankfurt, Berlin, Stuttgart, Hannover, immer samstags, von 11 Uhr bis 17 Uhr

SIE ERHALTEN:

- ▶ Vollverpflegung für zwei Personen in einem Tophotel
- ▶ 100 Euro Aufwandspauschale

www.derfreieberater.de



Tätigkeitsangebot

■ Letzten Endes unterbreiten wir Ihnen noch ein Tätigkeitsangebot, das Sie sicherlich auch so kein zweites Mal im Markt erleben. Unser Ziel ist die Aufklärung aller Verbraucher. Unser Ziel ist, Tausende Menschen in unsere Informations- und Aufklärungsveranstaltungen zu bewegen. Wir wissen, dass der Bedarf gegeben ist, und setzen uns keine Grenze. Je mehr Menschen wir aufklären, umso besser für alle Beteiligten (nur schlecht für die In-



Warum diese Entscheidung?

■ Wir vermuten, dass der LV-Doktor eine aus dem Urteil entstehende negative Stimmung im Markt, vorwiegend bei den Maklern, die immerhin Zuträger von Kunden sind, befürchtete. Das heißt, der LV-Doktor hat die große Chance vergeben, infolge eines BGH-Urteils – selbst wenn negativ – die Sache endlich dem Europäischen Gerichtshof zur Klärung vorlegen zu können.

■ Wir wissen nicht, wie wir diese Entscheidung interpretieren sollen. Doch nach gesunder Überlegung gibt es nur einen einzigen Grund hierfür: Hier will sich jemand sein Geschäftsmodell nicht kaputt machen lassen bzw. befürchtet Einbrüche. Das ist zu verstehen, wenn man aus den laufenden Einnahmen von neu hinzukommenden „Aufträgen“ existieren muss. Das ist allerdings nicht zu verstehen, wenn man die Sache aus Sicht der breiten Verbraucherschaft sieht. Denn aus deren Sicht ist es zwingend notwendig, endlich die Meinung des EuGH zu hören. Und auch wenn vor dem EuGH jederzeit vom Versicherer das Handtuch geworfen werden und somit aufgrund der enormen Tragweite für die gesamte Branche wohl niemals mit einem echten Urteil gerechnet werden kann, so ist es doch kriegsentscheidend, welche Stellung der EuGH bezieht, gerade auch unter dem Aspekt, dass die **Europäische Kommission das deutsche Policenmodell eindeutig als**

ruft. In Schritt zwei fordert er dann verloren gegangene Beiträge von der Gesellschaft ein. Dieses Nachfordern wird ggf. gerichtlich umgesetzt, ohne dass Sie hierfür Kosten tragen müssen. Das volle Prozesskostenrisiko übernehmen wir für Sie. Das zeigt, wie sicher wir uns sind, hier zu obsiegen. Dafür erhalten wir im Erfolgsfall eine Beteiligung aus dem Mehrerlös. Und das dürfte dann schon sehr fair für Sie sein.

Mitbewerber trifft wahnwitzige Entscheidung im Dezember 2010

■ Im Dezember 2010 hat unser Mitbewerber im Bereich der Auseinandersetzungen mit Versicherungsgesellschaften, der LV-Doktor, eine große Chance vertan. In einer Verhandlung vor dem Bundesgerichtshof (BGH) haben die Richter Stellung genommen zu der Frage, ob das Policenmodell (Zugang der AGB's erst mit Police und damit nach Unterschriftsleistung unter den Versicherungsantrag) gesetzeswidrig sei. Trotz vorheriger Bedenken haben die Richter in der Verhandlung sodann mitgeteilt, dass sie es letzten Endes wohl doch als gesetzeskonform sehen. Die Folge: Der LV-Doktor hat die Revision vor dem BGH zurückgenommen. Somit hat er kein „abschmetterndes Urteil“ erhalten.

Auf den Punkt gebracht:

Erst vor dem EuGH wird sich zeigen, ob die Lebensversicherung stand hält.

stitute!). Und das ist der Reiz. Deshalb motivieren wir Sie, sofern Sie sich für die Thematik begeistern können, weitere Menschen in Veranstaltungen einzuladen. **Die Tätigkeit ist damit vergleichbar mit einer Promotiontätigkeit, Sie übernehmen eine Gastgeberrolle. Um mehr geht es nicht – und das wird lukrativ honoriert.**

Dienstleistung „LV verlustfrei kündigen“

■ Was verstehen wir unter dieser Dienstleistung? Wir stellen Ihnen einen Rechtsbeistand, der für Sie bestehende Lebensversicherungsverträge kündigt bzw. diese wider-



europarechtswidrig bewertet hat. Immerhin wurde infolge dieser Feststellung das Versicherungsvertragsgesetz seitens unseres Gesetzgebers geändert! Und wenn unser Gesetzgeber so reagiert, dürfte auch klar sein, wie der EuGH entscheiden wird. Und es ist darüber hinaus klar, dass die Versicherer freiwillig leisten werden, um gerade kein Urteil vom EuGH – mit weitreichenden Folgen – zu kassieren.

■ Dass unsere BGH-Richter Einflüssen von Dritten unterliegen und wie stark die Lobbyarbeit der Versicherungsbranche ist, zeigt die BGH-Stellungnahme im Dezember 2010. Doch klar sein muss, dass

diese Stellungnahme irrelevant ist. Nur der EuGH kann eine Entscheidung in dieser Frage treffen, das haben wir immer schon verkündet.

■ All das hat den LV-Doktor nicht veranlasst, endlich vor den EuGH zu ziehen. **Wir verurteilen diesen Schritt.** Denn kein wirtschaftliches Interesse eines Mitbewerbers kann schwerer wiegen als das Interesse der breiten Verbraucherschaft. Klärung der Sachlage vor einem nicht deutschen Gericht ist zwingend geboten. Immerhin geht es um

Auf den Punkt gebracht:
Wir werden den EuGH klären lassen, ob und was LV-Kunden zu-rück erhalten.

Millionen. Schade, dass die Kunden des LV-Doktor still in der Ecke sitzen und diesen frei walten lassen. Zusätzlich schläft hier eine ganze Maklerschaft, die ihren Kunden große Versprechungen geleistet hat, jetzt jedoch, wo Handeln geboten wäre, passiv bleibt.

■ Wie wir bereits mitgeteilt hatten, gab es eine Anfrage seitens des LV-Doktor, mit uns als Prozesskostenfinanzierer zu kooperieren. Die Verhandlungen haben wir aufgrund nicht vertretbarer Forderungen abgebrochen. Auch hier muss sich der LV-Doktor die Frage stellen lassen, wie er auf der einen Seite seit Jahren vertraglich Entgelte fordert, die lt. Vertragsvereinbarung zur Klage (als Kostenbeteiligung) genutzt werden sollten, auf der anderen Seite jedoch gar nicht die Einzelfälle zur Klage bringt (sondern lediglich lächerlich wenige Fälle bis heute). Sprich Kunden zahlen Gelder, die zumindest nicht

entsprechend der vertraglich getroffenen Aussagen Verwendung finden. Bedenkt man nun zusätzlich, dass es (nach Meinung einiger Experten ab Kündigung) Verjährungsfristen gibt, verlieren viele Kunden ihre Ansprüche, sofern nicht fristgerecht geklagt wird. Wie viele Kunden das bereits betrifft, wissen wir nicht. Aufgrund der jahrelangen Aktivität seitens des LV-Doktors dürften jedoch bereits zahlreiche Fälle verjährt sein. Hierüber erfährt man auch leider vom LV-Doktor nichts.

■ Insgesamt eine sehr unbefriedigende Situation. Wir haben Hoffnung, weil uns ein Instanzenrichter

an einem LG in Bayern nach Prüfung der Gesamthematik Recht gibt und die Sache sofort und direkt dem EuGH vorzulegen gedenkt. So oder so: Früher oder später werden WIR zum EuGH kommen und dann wird erst wahres RECHT gesprochen – denn wir knicken sicherlich nicht ein – und wir glauben auch nicht an den BGH (der deutsche Interessen einer Versicherungswirtschaft sieht) – wir glauben an den EuGH! Denn dieser hat bereits mehrfach die deutsche Gerichtsbarkeit in ihre Schranken verwiesen. Es lebe Europa...

Zweites BGH (Anerkenntnis)Urteil gegen die Versicherungsbranche – Widerrufsbelehrung meist nicht haltbar!

■ In einem zweiten Verfahren hat der BGH ebenfalls im Dezember das Widerrufsrecht zur Klärung vorliegen gehabt. Demnach hat der BGH zuerst einmal festgestellt, welche Kriterien allesamt erfüllt sein müssen, dass von einer wirksamen Widerrufsbelehrung gesprochen werden kann. Hier gibt es eindeutige Vorgaben hinsichtlich Zeitpunkt der Widerrufsbelehrung, Schriftlichkeit der Widerspruchsbelehrung, Grundsatz der Transparenz der Widerrufsbelehrung, Belehrung über das Bestehen des Widerspruchsrechts, Belehrung über den Beginn der Widerspruchsfrist und Belehrung über die Ausübung des Widerspruchsrechts. Auslegungen oder individuelle Sonderfälle gibt es hier keine. Damit ist klar, wie über den möglichen Widerruf zu informieren ist.

80% falsche Widerrufsbelehrungen

■ Nach unserer Prüfung ergibt sich die Situation, dass **80% aller Widerrufsbelehrungen der Versicherer nicht den Anforderungen des BGH genügen**. Das bedeutet, dass sämtliche Kunden schon aus diesem Grund ein **unbefristetes Rücktrittsrecht** haben. Das wiederum bedeutet, dass der Kunde sämtliche Beiträge zurückerstattet bekommen muss – inklusive Zinsen (5% über dem Diskontsatz), das entspricht meist um die 7% jährlich, eine Rendite, von der die Versicherungsbranche nur träumen kann.

■ Daneben hat allerdings der BGH auch festgestellt – und das erstmals – dass eine Frist bei nicht gegebener ordnungsgemäßer Widerrufsbelehrung ungültig ist. Damit kann zeitlich unbefristet widerrufen werden!

■ Drum prüfe jeder seine Widerrufsbelehrung... – und nutze das Geschenk des Herrn, über diesen Weg zu einem ansehnlichen bzw. besser gesagt recht erträglichen Ergebnis zu kommen. Hier gibt es auf deutscher Ebene nun ein BGH-Aufassung, der alle Gerichte folgen werden.

DIENSTLEISTUNG

JA, ich möchte an einer Informationsveranstaltung teilnehmen.

Infos unter www.infoveranstaltung.derfreieberater.de

JA, ich möchte konventionelle Verträge aufgeben und hier ggf. auch verlustfrei aussteigen. Dafür möchte ich Ihr Angebot, „anwaltsliche Unterstützung“ ohne Prozesskostenrisiko in Anspruch nehmen.

Infos unter www.infoveranstaltung.derfreieberater.de

