

# RENDITEGRAB KAPITALELEBENSVERSICHERUNG

## WAS TUN MIT VORHANDENEN VERTRÄGEN?



von Ronald Haselhorst  
[www.ronald-haselhorst.de](http://www.ronald-haselhorst.de)  
[haselhorst@derfreieberater.de](mailto:haselhorst@derfreieberater.de)

*In der letzten Ausgabe von Der Freie Berater wurde detailliert beschrieben, wie die Gesellschaften ihre Kundschaft mit angeblichen "Garantie-Zinssätzen" hinter das Licht führen. Jeder, der diese Hintergründe kennt, wird in Zukunft einen großen Bogen um deutsche Lebensversicherer machen. Was tut aber der Kunde, der schon auf seinem Vertrag sitzt und heraus will?*

Natürlich will niemand Verlust machen. Man hat einen Vertrag geschlossen und "Verträge müssen eingehalten werden." Dennoch gibt es rechtlich folgende Möglichkeiten:

### - Rücktritt

Bei der Lebensversicherung kann der Versicherungsnehmer innerhalb einer Frist von 14 Tagen nach Abschluß zurücktreten (§ 8 Abs. 5 VVG). Unterbleibt diese Belehrung im Antrag, so verlängert sich die Frist auf den Zeitpunkt einen Monat nach Zahlung der ersten Prämie.

Ist man über diesen Zeitpunkt hinaus (was für die meisten gelten dürfte), bleibt die folgende Möglichkeit:

### - Widerspruch

Weil die meisten Lebensversicherer nicht wirksam über das Widerspruchsrecht nach § 5 a VVG belehren, beginnt die 14 tägige Frist nicht zu laufen, so dass beinahe jeder Lebensversicherte ein ganzes Jahr lang dem Vertragsabschluß noch widersprechen kann. Der BGH hat gerade dazu ein grundsätzliches Urteil gefällt (Az: IV ZR 58/03 vom 28.01.2004). Selbst wenn die Belehrung erfolgt sei, müsse diese "drucktechnisch deutlich hervorgehoben sein, damit sie nicht im Konvolut der Versicherungsbedingungen untergehe", so der BGH. Diese Anforderung erfüllt so gut wie kein deutscher Versicherer. Der Bund der Versicherten hat dazu ein Musterschreiben vorbereitet, das unter [www.ronald.haselhorst.de](http://www.ronald.haselhorst.de) abrufbar ist.

Nach Ablauf eines Jahres kann man den Vertrag nicht mehr rückgängig machen. Somit bleiben folgende Möglichkeiten:

### 1. Beitragsfreistellung

Der Vertrag bleibt bestehen, der Versicherungsschutz verringert sich auf die beitragsfreie Versicherungssumme, das Sparkapital bleibt beim Versicherer. Der Vertrag wird weiter mit Verwaltungskosten belastet. Unter Renditeaspekten keine Lösung.

### 2. Laufzeitverkürzung

Man vereinbart mit dem Versicherer eine kürzere Laufzeit, um z.B. eine steuerfreie Auszahlung des vorhandenen Kapitals noch zu erreichen. Bis dahin bleibt das Geld auch beim Versicherer.

### 3. Kündigung (Rückkauf)

Grundsätzlich kann man Lebens- oder Rentenversicherungen jederzeit kündigen. Vorher sollte man sich beim Versicherer den Rückkaufswert geben lassen. Dieser ist oft lächerlich gering. An ihm kann man ablesen, wie effektiv die Enteignung der Versicherten durch die "Anwendung versicherungsmathematischer Regeln" funktioniert (siehe Übersichtstabelle zu RKW). Mittlerweile reagiert die Rechtsprechung und hat gerade die Allianz und die Karlsruher Hinterbliebenenkasse zu Nachzahlungen verurteilt (Urteil AG Leipzig 09 C 2278/02 v. 3.12.2003 und Urteil AG Karlsruhe 1 C52/02 vom 2.04.2004). Diese Fälle betreffen aber nur Verträge, die nach 1994 abgeschlossen wurden. Bei Verträgen ab 2001 muß man sich genau die Versicherungsbedingungen anschauen (oder seinen Freien Berater fragen).

### 4. Verkauf der Police

Seit 1999 besteht die Möglichkeit, seine Police ggf. zu verkaufen. Vorteile: der Vertrag

besteht weiter (Versicherungsschutz), es fällt keine Kapitalertragssteuer an, es gibt keinen Stornoabschlag und Sie erhalten bis zu 15% mehr als bei Kündigung. Leider ist diese Möglichkeit an verschiedene Bedingungen geknüpft:

- a) Der Vertrag muß mindestens einen Rückkaufswert (RKW) von 15.000 Euro haben.
- b) Die ungekürzte Restlaufzeit ist nicht länger als 15 Jahre.
- c) Es ist keine Fondspolice oder Direktversicherung.
- d) Es handelt sich um eine finanzkräftige Gesellschaft.

Nach meiner Erfahrung gibt es weit mehr Policen, die von den Anbietern wie Cashlife nicht gekauft werden als anders herum. Aber einen Versuch ist es auf jeden Fall wert.

Da jeder Versicherungsvertrag individuell ist, sollte man sich vor generellen Aussagen hüten. Es ist z.B. vor einer Kündigung zu beachten, ob sich die gesundheitliche Situation nicht verschlechtert hat. Wer in den letzten Jahren krank geworden ist, aber eine Absicherung noch braucht, der muß die Kröte Kapitalversicherung schlucken, weil er/sie keine andere Absicherung mehr bekommt. In jedem anderen Fall muß man die konkrete Situation (Alter, Finanzkraft, berufliche und familiäre Aspekte usw.) berücksichtigen.

Wie komplex das Thema ist, möchte ich an einem Beispiel verdeutlichen:

Kunde A hat seit 1985 eine Police bei der Schweizer Rentenanstalt (die sich jetzt Swiss Life nennt, weil das "britisch" klingt). Er hat insgesamt bisher 22.786 Euro eingezahlt, dafür hat er eine Versicherungssumme von sage und schreibe 21.842 Euro. Dazu gibt es eine Beitragsbefreiung bei BU, eine jährliche BU-Rente in Höhe von 5.241 Euro (bei einem Netto-Einkommen von über 4.000 monatlich eine super Absicherung) und natürlich die obligatorische UZV (bei Unfalltod das Doppelte). Der Jahresbeitrag beträgt 1.140 Euro und soll noch bis 2016 gezahlt werden. Der Rückkaufswert beträgt nach 19 Jahren gerade mal 11.204 Euro. Was soll der Kunde tun (Abb. rechts)?

Nun, zunächst hilft der Taschenrechner. Um nach 19 Jahren auf 11.204 Euro zu kommen, benötige ich insgesamt 8.700 Euro (bei angenommenen 2,75% Rendite der Swiss Life, was nicht sonderlich üppig wäre). Folglich sind von den gezahlten 22.786 rund 14.000 Euro für Kosten draufgegangen: Kosten für völlig unzureichenden Versicherungsschutz, für Abschlusskosten, Kosten für einen aufgeblähten Verwaltungsapparat. Dabei bleiben etwaige Zinseinkünfte sogar noch unberücksichtigt. Da wundert

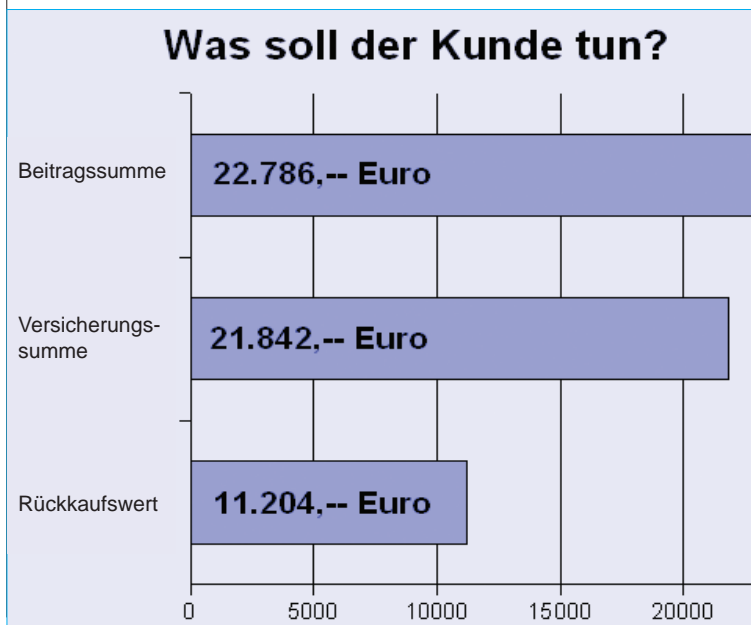
es wenig, wenn sich die Gesellschaft beharrlich weigert "weitergehende Auskünfte" zu erteilen, weil sie ja "zu solchen Offenlegungen gegenüber dem Versicherungsnehmer selbst nach laufender Rechtsprechung nicht verpflichtet sind." (wörtliches Zitat)

Zahlt der Kunde die Beiträge weiter, so kann er zum Ablauf am 30.06.2016 mit einer Schlusszahlung von 34.058,10 Euro rechnen. Bis dahin wird er dann 36.475 Euro eingezahlt haben. Wie sicher diese Schlusszahlung ist, kann man ermesen, wenn man berücksichtigt, dass die Swiss Life noch am 31.10.2003 selbst von 34.809,70 Euro ausgegangen ist. Innerhalb weniger Monate verschwanden weitere 751 Euro (bei 1.140 Euro Jahresprämie). Auch diese Praxis ist rechtens: OLG Köln (Urteil vom 30.10.2002 Az: 5 U 9/02): "Teilt ein Versicherungsunternehmen einem Kunden eine zu erwartende Ablaufleistung mit, so ist diese vollkommen unverbindlich - sogar dann, wenn zwischen Auskunft und Ablauf nur wenige Monate liegen." Wer sich also auf die Schreiben seiner Versicherung verlässt, ist selber schuld.

Selbst bei einer Kündigung kann dieser Kunde kaum Geld verlieren: legt er den RKW und seine künftige Prämien nur zu 6% an, dann beläuft sich sein Guthaben in 12 Jahren auf über 43.000 Euro (dabei sind sämtliche Kosten schon berücksichtigt). Selbst wenn Alternativ-Produkte diese 6% nicht garantieren, so sind zumindest böse Überraschungen ausgeschlossen. Kosten sind klar definiert und er kann jederzeit aussteigen. Alles Vorteile, auf die er nicht verzichten sollte.

**Übrigens:**

Nur 200 Euro pro Lebensjahr aus einem Lebensversicherungsvermögen bleiben im Falle der Nutzung von Arbeitslosenhilfe unangetastet. Darüberhinaus sind Lebensversicherungen zu verkaufen, um Arbeitslosenhilfe zu erhalten. Von einer Altersvorsorge kann dann leider keine Rede mehr sein.



## Beispiele realer Rückkaufswerte deutscher Versicherer

Gesellschaft	Art	Beginn	Beitragssumme
Stuttgarter	Rentenpolice	01.08.1998	5.553,81 Euro
DBV Winterthur	Kap-LV	01.12.1989	21.852 Euro
Gothaer	Kap-LV	01.08.1986	5.936,04 Euro
Württembergische	Kap-LV	01.06.1993	9.608,24 Euro
LVM	Kap-LV	01.07.1990	6.116,72 Euro
AXA	Kap LV mit BU	01.01.1990	71.568 Euro
Aspecta	Rentenpolice	01.07.1991	10.139,48 Euro
Universa	Kap-LV	01.07.1987	8.809,76 Euro
Bayern Vers.	Rentenpolice	01.08.1998	18.254,16 Euro
PAX	Kap-LV	01.05.1989	23.877,31 Euro
Allianz	Kap-LV	01.01.1987	5.659,49 Euro
Ideal	Kap-LV	01.08.1993	10.375,20 Euro
Allianz	Kap-LV	01.12.1987	19.797,15 Euro
Thuringia-Generali	Kap-LV	01.12.1976	13.479,95 Euro
Volksfürsorge	Kap-LV	01.04.1989	15.300 Euro
Aachener-Münchner	Rentenpolice	01.03.1997	5.231,10 Euro
Victoria	Kap-LV	01.06.1987	rd. 8000 Euro
Signal-Iduna	Kap-LV	01.05.1987	28.620 Euro
Gerling	Rentenpolice	01.12.1997	8.628 Euro

Alle obigen Beispiele sind Angaben der Gesellschaften. Teilweise sind die Verträge schon ausgezahlt. Kleinere Zusatzverträge (Unfallzusatzversicherung (UZV), Beitragsbefreiung für den Fall der Berufsunfähigkeit (BU)) wurden nicht besonders berücksichtigt. Natürlich "verwischt" das etwas die Aussagekraft, aber der Grundtenor bleibt erhalten.

Die 19 Gesellschaften haben einen Erlös von durchschnittlich -4.204,51 Euro erwirtschaftet - trotz unterschiedlicher Garantiezinsen, die die einzelnen Verträge beinhalten. Die durchschnittliche Laufzeit beträgt bei den oben genannten Verträgen 13 Jahre (gerundet auf volle Jahre).

Rückkaufswert	Wert zum	Laufzeit in vollen Jahren	Gewinn/Verlust in Euro	Bemerkung:
191,84 Euro	29.02.2004	6	- 5.361,97	Besonders dreister Fall der Abzocke
20.958,98 Euro	01.03.2004	15	- 893,02	Weniger raus als rein
6.500,10 Euro	01.03.2004	18	564,06	In 18 Jahren 500 Euro Gewinn
9.092,20 Euro	01.12.2003	10	- 516,04	Ein Fels in der Brandung
7.547,99 Euro	01.01.2004	14	1.431,27	Immerhin positiv
69.537 Euro	01.12.2003	13	- 2.031,00	Trotz BU=> schlimm!
7.582,54 Euro	01.11.2003	12	- 2.556,94	Trotz Rententarif: Verluste
10.110 Euro	30.06.2003	16	1.300,24	Rendite ca. 2%
12.638,26 Euro	01.12.2003	5	- 5.615,90	Was soll das??
32.331,89 Euro	regulärer Ablauf		8.454,58	Na ja
4.212,30 Euro	01.03.2003	16	- 1.447,19	Der Branchenführer
7.199,71 Euro	01.08.2003	10	- 3.175,49	Nur noch "Senioren-Versicherer"
20.362,02 Euro	01.12.2003	16	564,87	Rendite kaum ermittelbar
17.232,66 Euro	01.10.2003	26(!)	3.752,71	Man beachte die Laufzeit
9.378,80 Euro	01.01.2004	15	- 5.921,20	Frechheit
4.162,60 Euro	01.04.2004	7	- 1.068,50	Auch die Großen können es nicht (lassen)
9.624,39 Euro	01.02.2004	17	rund 1.624,39	Dito
34.996 Euro	01.11.2002	15	6.379,00	Keine 3% nach 15 J.
7.908,05 Euro	01.03.2004	7	- 719,95	"normal"

**Leseraufruf:**

Liebe Leserinnen und Leser,  
sofern Sie selbst schlechte Erfahrungen mit Rückkaufswerten gemacht haben, schreiben Sie uns bitte, was Sie erleben mussten an:

[redaktion@derfreieberater.de](mailto:redaktion@derfreieberater.de)

Oder nutzen Sie unser Forum unter:

[www.derfreieberater.de](http://www.derfreieberater.de)



# Sinneswandel eines vermeintlichen Verbraucherschützers?



von Theodor Mack  
www.theodor.mack-online.info  
mack@derfreieberater.de



und Ronald Haselhorst  
www.ronald-haselhorst.de  
haselhorst@derfreieberater.de

*Es macht nicht allzu viel Freude, wenn man in der deutschen Blätterlandschaft auf die Suche nach wirklich unabhängigen Publikationen mit ernsthaftem, fachlichem Anspruch geht. Viele Publikationen der Finanz- und Versicherungsbranche zeichnen sich entweder durch oberflächliche Berichterstattung, durch inserentenkonforme Theman Auswahl und werbekonforme Produktanalyse aus. Erfrischend anders, da objektiv, war bisher der "map-report" vom Fachjournalisten Manfred Poweleit. Doch seit Poweleit kürzlich vom einstigen Kritiker von Lebensversicherungen zum Befürworter wandelte, stellen unsere Autoren kritische Fragen zur Unabhängigkeit des "map-report".*

Insbesondere mangelt es an Publikationen, die sich mit dem Thema kritisch auseinandersetzen und bereit sind, Fehlentwicklungen seriös zu analysieren und beim Namen zu nennen. Für Fachleute gibt es seit einigen Jahren den map-report, den der Fachjournalist Manfred Poweleit herausgibt und in dem das oben angesprochene kritische Element *"ideal mit fachlich tiefeschürfender Analyse verbunden ist."* (so geschrieben im DFI-Spezial Lebensversicherungs-dossier 1998) .

Der gebürtige Ostfrieser beschäftigte sich schon während seiner Studienzeit mit der empirischen Untersuchung der Wirtschaftsberichterstattung in Tageszeitungen. Nach Stationen bei der Wirtschaftswoche und beim Manager Magazin avancierte er zu einem gern gesehenen Gast in zahlreichen Wirtschaftspublikationen. Schon seit 1990 ist er Verleger und Chefredakteur des map-reports, einem - wie auf der eigenen Webseite steht - "Kultblatt" für den anspruchsvollen Dienstleister.

Auch der Gerlach-Report Nr.02/95 zitierte den Verbraucherschützer Poweleit unter der Überschrift: Zeitbombe "Private Rentenversicherung" bereits explodiert - Garantie-Renten gefährdet, der private Rentenskandal. Poweleit empfiehlt hier allen Maklern und seriösen Vermittlern, die nach dem Sachwalter-Urteil des BGH haftbar gemacht werden können, beim Abschluss von Rentenversicherungsverträgen mit folgendem Text zu warnen:

*Mustertext für Kundenbestätigung beim Abschluss von privaten Rentenversicherungen:*

*Ich habe den privaten Rentenversicherungsvertrag vom (Abschlussdatum) auf eigenen Wunsch und gegen den Rat meines Maklers/Vermittlers/Beraters (Name) abgeschlossen. Mir ist klar, dass ich bei diesem Vertrag*

*wahrscheinlich keine Überschussbeteiligung und im Extremfall nicht einmal die Zahlung der Garantierente erwarten kann. Das Risiko aus diesem Vertragsabschluss trage ich alleine.*

Poweleit, bekannt für seine kritischen Kommentare, begrüßt auch in einem Interview im "Manager Magazin" vom 10.12.2003 das Absenken der Gesamtverzinsung für Lebensversicherungen (LV) der Allianz auf 4,5% in 2004: "Es ist höchste Zeit, dass die Fünf vor dem Komma verschwindet." Die 4,5% Gesamtverzinsung seien sogar eine mutige Entscheidung, wenn man bedenkt, dass die aktuelle Umlaufrendite von Anleihen nur knapp 4% beträgt, so Poweleit weiter.

Der hauseigene "map-report privat" schreibt noch Anfang 2004, dass die deutschen Lebensversicherer die Guthaben ihrer Kunden in 2004 im Durchschnitt mit 4,37% verzinsen werden. Überraschend und verwirrt ist man jedoch, wenn man dann liest, was Poweleit heute lobpreist: "Chancen jetzt nutzen - Lebensversicherung bleibt attraktives Vorsorge-Instrument. Die Lebensversicherung lohne mehr denn je, man solle - wegen der Noch-Steuerfreiheit - nicht allzu lange mehr mit dem Abschluss warten". So steht es in einem Flyer, der branchenweit versendet wurde. Poweleit verweist lapidar auf die niedrigen Sparzinsen.

Hat der einstige Kämpfer aufgegeben, oder treiben ihn andere Beweggründe? Schaut man sich das Ganze näher an, stellt man fest, dass man einen Sonderdruck der Continentale Lebensversicherung in Händen hält. (ein Schelm, der Böses dabei denkt). Herr Poweleit sollte sich fragen, ob er seinem eigenen Anspruch auf Unabhängigkeit noch genügt.

Doch schauen wir uns mal die von Poweleit genannten Zahlen genauer an: Die Gutha-

Tabelle 1: Modell: Eintrittsalter 35 Jahre, 25 Jahre Laufzeit, 100 Euro Monats-Beitrag

Wenn die Versicherungsgesellschaft für Kosten und Versicherungsschutz folgenden Betrag verbraucht	und diesen Betrag am Kapitalmarkt anlegt,	und am Kapitalmarkt nur die garantierte Mindestverzinsung von <b>3,25%</b> erzielt, bleibt für den Kunden diese Rendite übrig
10 Euro	90 Euro	<b>2,47%</b>
15 Euro	85 Euro	<b>2,05%</b>
20 Euro	80 Euro	<b>1,59%</b>
25 Euro	75 Euro	<b>1,09%</b>
30 Euro	70 Euro	<b>0,55%</b>

Tabelle 2: Modell: Eintrittsalter 35 Jahre, 25 Jahre Laufzeit, 100 Euro Monats-Beitrag

Wenn die Versicherungsgesellschaft für Kosten und Versicherungsschutz folgenden Betrag verbraucht	und diesen Betrag am Kapitalmarkt anlegt,	und am Kapitalmarkt nur die garantierte Mindestverzinsung von <b>2,75%</b> erzielt, bleibt für den Kunden diese Rendite übrig
10 Euro	90 Euro	<b>1,97%</b>
15 Euro	85 Euro	<b>1,53%</b>
20 Euro	80 Euro	<b>1,06%</b>
25 Euro	75 Euro	<b>0,56%</b>
30 Euro	70 Euro	<b>0,01%</b>

Tabelle 3: Modell: Eintrittsalter 35 Jahre, 25 Jahre Laufzeit, 100 Euro Monats-Beitrag

Wenn die Versicherungsgesellschaft für Kosten und Versicherungsschutz folgenden Betrag verbraucht	und diesen Betrag am Kapitalmarkt anlegt,	und am Kapitalmarkt nur die die propagierte Verzinsung eines der Marktführer von <b>4,5%</b> erzielt, bleibt für den Kunden diese Rendite übrig
10 Euro	90 Euro	<b>3,75%</b>
15 Euro	85 Euro	<b>3,33%</b>
20 Euro	80 Euro	<b>2,89%</b>
25 Euro	75 Euro	<b>2,41%</b>
30 Euro	70 Euro	<b>1,89%</b>

© mack eigene Berechnung

ben der Kunden werden durchschnittlich mit 4,37% verzinst. Der Kunde kann mit dieser Zahl aber wenig anfangen, solange er nicht weiß, wie viel von seinem Beitrag an Kosten weggehen und wie viel im "Guthabentopf" landet.

Den Kunden würde vielmehr eine effektive Ablaufrendite der eingezahlten Beiträge (\* siehe Tabelle 1 - 3 oben) interessieren, denn Verwaltungskosten, Abschluss- und Stornokosten, die Kosten für Risiko und der Ratenzahlungszuschlag fressen schnell 20 bis 25 Prozent des eingezahlten Kapitals auf. Bleibt selbst bei den von mir für zu hoch eingeschätzten 4,37% Guthabenverzinsung eine effektive Ablaufrendite von dürftigen 2 bis 3 Prozent, was ziemlich exakt der durchschnittlichen Inflationsrate der letzten 30 Jahre entspricht.

Der "Bund der Versicherten" dazu: "Die deut-

sche Kapitallebensversicherung ist ein Sparvertrag mit einer Nettoendite unterhalb der Inflationsrate." Wenn man dann noch bedenkt, dass weit mehr als die Hälfte aller deutschen Kapitallebensversicherungsverträge den Ablaufzeitpunkt nicht erleben, sondern vorzeitig mit teils hohen Verlusten gekündigt werden, sollte einem das außerdem zu denken geben. Denn wer kann ausschließen, dass er im derzeitigen wirtschaftlichen Umfeld jemals in wirtschaftliche Probleme kommt? Auf jeden Fall sind Poweleits Zahlen Märchenwelt.

Jüngst vergaloppierte sich der selbsternannte Verbraucherschützer völlig. Mit einem 10-Jahres-Vergleich KLV gegen Fonds will Poweleit beweisen: "Deutsche Versicherungen haben im Vergleich zu Aktienfonds gar nicht schlecht abgeschnitten." Allein der Ansatz dieses Vergleichs

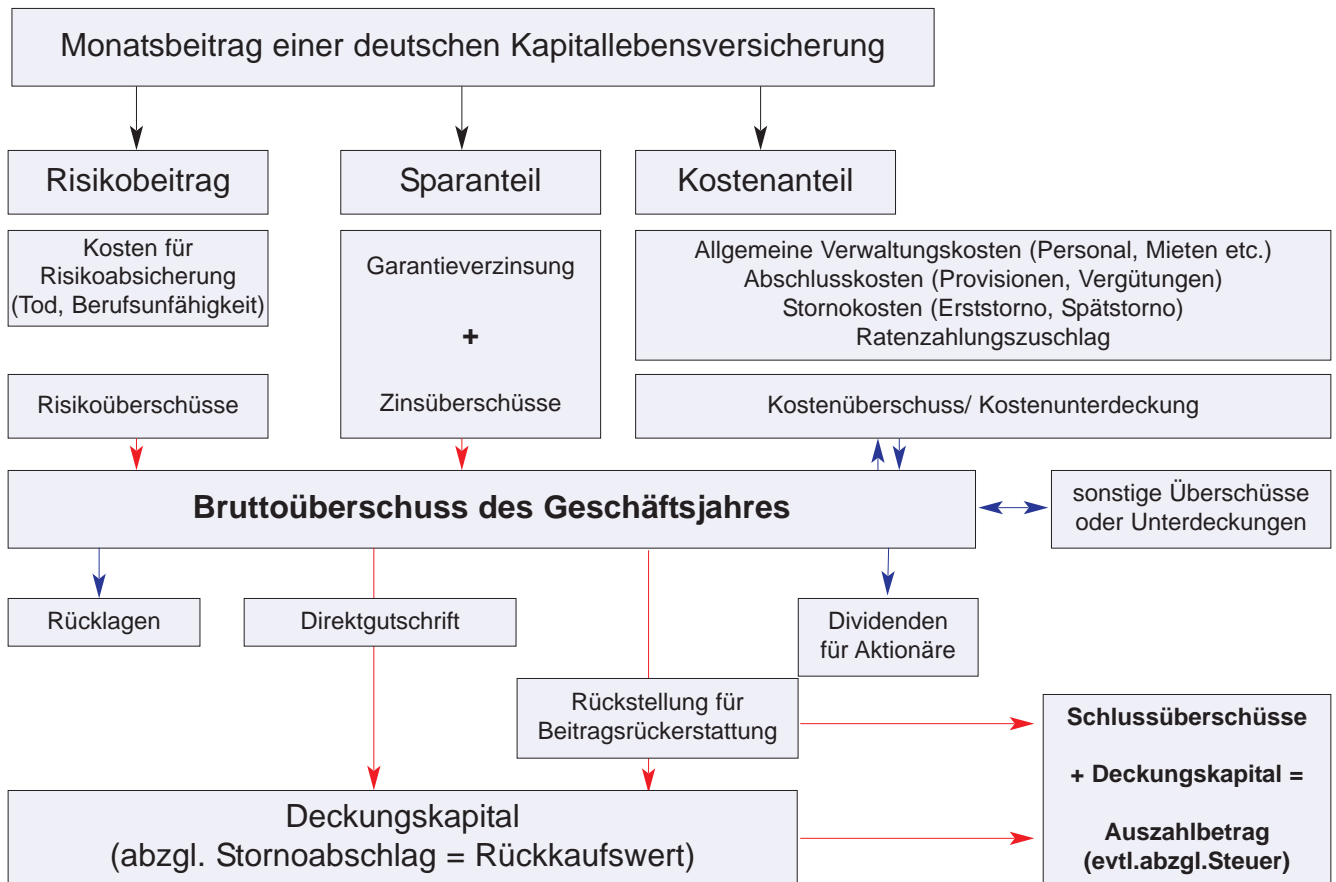


Abb. Darstellung des "kybernetischen Systems" Lebensversicherung  
© mack

zeigt die Absurdität. Wer schließt schon LV-Verträge über 10 Jahre ab? Warum soll man etwas vergleichen, das praxisfern ist? Außerdem ist die Performance von Aktienfonds sehr ordentlich. Z. B. erzielte der Templeton Growth (Stand Nov 2003) im Durchschnitt 9,72% per anno, der DWS Vermögensbildungsfonds I sogar 12,47% per anno innerhalb besagter 10-Jahresfrist. Das ist übrigens im vorliegenden Heft auf den Fondsranking-Seiten 76/77 aktuell nachzulesen.

Deutlicher als wir äußern sich andere Experten zu diesem dreisten Vergleich. Am 7.05.2004 zitiert [www.finanzen.net](http://www.finanzen.net) den BDV Chef Frank Braun zu diesem Artikel: "Das ist Volksverdummung". Eine Renditeberechnung über einen Zehn-Jahres-Zeitraum sei unrealistisch und unseriös, so Braun weiter, denn die durchschnittliche Laufzeit der KLV Verträge beträgt 26 Jahre und deshalb müssen Zeiträume von 20 bis 30 Jahren verglichen werden. Bei einem Vergleich dieser Zeiträume gehen Fondssparpläne eindeutig als Sieger hervor.

Weiter spricht Poweleit in seinem Artikel davon, dass die Lebensversicherer in den vergangenen Jahren 6,62 Prozent Zinsen erwirtschaftet hätten?! Dagegen steht die Forderung von Wirtschaftswissenschaftler und Versicherungsexperte Prof. Ulrich Meyer

(Universität Bamberg), der immer wieder anprangert zu sagen, was eigentlich verzinst wird. In der Sendung "Plusminus" vom 22.02.2000: "Darf's ein bisschen weniger sein? Garantien in der Kapitallebensversicherung", ermittelte man für verschiedene Vertragsbeispiele die effektive Verzinsung. Die Effektivrenditen lagen zwischen 1,1 und 2,7 Prozent (Anmerkung: damals war der sogenannte Garantiezins noch bei 4 Prozent !)

Aber auch sonst nimmt es Herr Poweleit mit den Zahlen nicht so genau. So schrieb er im map-fax: "Leben nach dem Blutbad", dass die durchschnittliche Verwaltungskostenquote bei den deutschen Lebensversicherern 3,16% der Beitragseinnahmen betrage. Eine Anfrage unseres Mannheimer Büros, wie er auf diese Zahl komme, ließ er gleich unbeantwortet. Unsere empirischen Werte über die Kosten sehen dagegen ganz anders aus (siehe Tabelle im letzten Heft auf Seite 27).

Nach unseren Recherchen ist es vielmehr so, dass seit 1994 gar keine branchenspezifischen Verwaltungskosten bei Versicherungsunternehmen mehr ermittelt werden. Die Ermittlung der Kosten erfolgt nach dem sogenannten "Gesamtkostenprinzip" (so Prof. Dr. Elmar Helten, Universität München). Es werden also die Verwaltungskosten aller Sparten addiert und in einem Wert ausgewiesen. Will

heißen: ich könnte bei einem solchen Vergleich nach der Höhe der Verwaltungskosten bedenkenlos Lebensversicherung durchstreichen und statt dessen Kraftfahrzeugversicherung drüber schreiben ! Ob ein solcher Vergleich dann bezüglich einer einzelnen Sparte Sinn macht ?

Die Welt am Sonntag schreibt in ihrem Artikel "In Schiefelage" vom 23.05.2004: "Der echte Garantiezins liegt nur noch bei höchstens 2,2 Prozent." Grundlage war ein Artikel der Zeitschrift "Finanztest", welche Verwaltungskosten von bis zu 11 Prozent konstatiert und dazu nochmals Abschlusskosten von bis zu 4,7 Prozent. Die vereinfachte Darstellung des "kybernetischen Systems" Lebensversicherung (links) verdeutlicht die Intransparenz des Produkts Kapital-Lebensversicherung.

Man erkennt leicht, dass es mannigfaltige Möglichkeiten für die Versicherer gibt, Geld zumindest bilanztechnisch verschwinden zu lassen. Auch sind diese internen Vorgänge gar nicht kontrollierbar. Die Unternehmen sind nur dem Bafin (staatliche Aufsichtsbehörde) gegenüber auskunftspflichtig. Dieses Amt ist aber so unterbesetzt, dass es diese Kontrollfunktion gar nicht wahrnehmen kann. Im Fall der "Mannheimer" haben wir ja erlebt, dass man erst eingriff, als schon alles zu spät war.

An diesen Punkten sollten wirkliche Verbraucherschützer ansetzen und immer wieder auf gesetzliche Regelung dieser intransparenten Branche pochen. Solange selbst vermeintlich unabhängige "Experten" noch Werbebriefe der Branche transportieren, wird es noch lange dauern, ehe Wahrheit, Klarheit und Ehrlichkeit in der deutschen Lebensversicherung anzutreffen sind. Wo ist eigentlich der Gesetzentwurf der SPD aus ihrer Oppositionszeit geblieben? Wie uns das Büro vom damaligen Rädelsführer Hans Martin Bury lapidar mitteilte, kam es in der 13. Legislaturperiode (die endete schon 1998) nicht mehr zur abschließenden Beratung: "Der Gesetzentwurf verfiel daher der Diskontinuität." Wer solche Sätze formuliert, hat sich schon sehr weit vom Volk entfernt. Kein Kunde sollte sich also darauf verlassen, dass sich der Gesetzgeber um seine Rechte kümmert. Letztlich ist jeder für sich selbst verantwortlich.



Wofür auch immer Sie Fotos benötigen, sie sollen perfekt und innovativ sein. Sie sollen alle notwendigen Informationen liefern. Und sie sollen die Leidenschaft, mit der Sie arbeiten, spüren lassen.

Wem würden Sie eine solche Aufgabe anvertrauen? Wenn Sie kreativ über Fotografie nachdenken, werden Sie wissen, was ein gutes Foto für Sie tun kann. Scheuen Sie diese Investition nicht! Die Kosten sind geringer als Sie denken! Fragen Sie uns und Sie bekommen das Foto. So, wie Sie es brauchen.



**Liebl Fotodesign**

Liebl Fotodesign  
 Jean-Burger-Str. 15  
 D-39112 Magdeburg  
 Tel.: +49 (0)391 6310310  
 Fax.: +49 (0)391 7447103  
 Funk: +49 (0)177 2707006  
 b.liebl@liebl-foto.de  
 www.liebl-foto.de

