

# Verkauf/Ankauf von Lebensversicherungen Große Unterschiede zwischen den Anbietern

Der Ankauf von bestehenden Lebensversicherungsverträgen ist mittlerweile ein etabliertes Geschäft. DER FREIE BERATER will an dieser Stelle einmal verdeutlichen, worin sich die Angebote der Anbieter unterscheiden und welchen Nutzen der Verbraucher bei den verschiedenen Angeboten hat. Immerhin geht es um sein Geld – und nur wer die Angebote der Anbieter unterscheiden kann, kann infolge auch den größtmöglichen Nutzen aus diesen erzielen.

Von Daniel Shahin

**W**orum geht es bei dem Angebot eigentlich genau? Für diejenigen, die sich mit dieser Dienstleistung bisher noch nicht auseinandergesetzt haben, wollen wir kurz zurückblicken.

## Verkauf von Lebensversicherungen

■ Es dürfte sich mittlerweile herumgesprochen haben, dass es sich bei Lebensversicherungen um Verträge handelt, die außer den jeweiligen Versicherungsgesellschaften, den Vertretern und auch Vater Staat niemandem etwas bringen. So darf die Kapitallebensversicherung – sogar durch den Bundesgerichtshof bestätigt – als „legaler Betrug“ bezeichnet werden. Das alleine sagt alles aus.

■ Auf der anderen Seite erfreuen sich die Versicherungsgesellschaften immer noch der Tatsache, dass bundesweit über 90 Mio. Policen im Bestand sind. Damit hat jeder

Deutsche statistisch gesehen mehr als eine Police in der Schublade. Ein Zustand, der nicht nachvollziehbar ist und den es zu verändern gilt. Zum einen hat die Branche in ihren besten Zeiten mit



6 % Wertsteigerung Fonds *)		9 % Wertsteigerung Fonds *	
erung Fonds *)	Rückkaufswert inkl. Überschussbeteiligung *)	Todesfall-Leistung inkl. Überschussbeteiligung *)	Rückkaufswert inkl. Überschussbeteiligung *)
19.800	981	19.800	991
27.000	2.867	27.000	2.936
34.200	9.577	34.200	9.856
41.400	16.500	41.400	17.273
48.600	23.622	48.600	25.040

Renditen von 7 Prozent und mehr erworben – erbringt aber aktuell nur um die 4 Prozent jährlich –, zum anderen würden auch die versprochenen Renditen den Verbraucher nicht zu seinem Ziel führen.

■ In Veruff gekommen ist die Lebensversicherung allerdings weniger dadurch, dass sie nach Abzug von Inflation und Steuern keinen Nutzen bringt, sondern vielmehr dadurch, dass sich die Anbieter bei Vertragskündigungen durch Versicherungsnehmer mehr als zu rechtfertigende Summen einverleiben und den Kunden nur geringfügige „Rückkaufswerte“ auszahlen. Diese, dem Kunden bei Vertragskündigung über die Jahre zurückzahlende Summe, lässt sich aus den sogenannten Rückkaufswerttabellen ablesen. Der Kunde betrachtet diese „Tabelle des Grauens“ aber immer erst dann, wenn er kündigen will, weil er beispielsweise Geld braucht. Wie so oft ist es dann aber zu spät, um hohe Verluste zu vermeiden. Das muss nicht so sein – zumindest, wenn man seine Rechte kennt.

**LEBENSVERSICHERUNG LV 1871, MÜNCHEN**  
Monatsbeitrag 600 Euro von 04/2007 bis 06/2009 (Einzahlung insgesamt 16.200 Euro) Rückkaufswert im Jahr 2009 beträgt laut Rückkaufswerttabelle des Versicherers 991 Euro

**KOMMENTAR**  
Welch ein Wahnsinn: 16.200 Euro eingezahlt (27 Monate jeweils 600 Euro) – und ein Rückkaufswert von lediglich 991 Euro – das ist ein Stornobzug in Höhe von 94%!

## Rückkaufswerttabelle – Tabelle des Grauens

■ Die Rückkaufswerttabelle nennt die Beträge, die der Kunde entsprechend der bisherigen Vertragslaufzeit bei einer vorzeitigen Kündigung des Vertrages zurückgezahlt bekommt. Diese Werte liegen in allen Fällen weit unter-

halb der bereits eingezahlten Beiträge. Eine ganze Branche sieht es als völlig normal an, dass ein Kunde, der sich gegen einen Vertrag entscheidet, stark zur Kasse gebeten wird.

## Auf den Punkt gebracht:



## Der Ursprung des Ankaufgedankens

■ Da der Rückkaufswert bei vorzeitiger Vertragskündigung praktisch immer sehr viel niedriger ist als die Summe der eingezahlten Beiträge, entstand bei den Ankaufgesellschaften das erste Geschäftsmodell: Den Vertrag vom Kunden kaufen (übernehmen und fortzuführen) und ihm einen Kaufpreis anzubieten, der um ca. 10 bis 15 Prozent über dem Rückkaufswert liegt. Die Idee der Anbieter, den Vertrag eigenständig fortzuführen und auf einen Schlussgewinn innerhalb dieser Verträge zu spekulieren, der dann – bezogen auf den Kaufpreis zzgl. weitere Beitragszahlung – diesen Gewinn ermöglichen soll.

## Das Problem

■ Das Problem dieses Geschäftsfeldes war und ist, dass die Ankäufer nicht alle Policen aufkaufen. Sie führen Listen darüber, von welchen Versicherungsgesellschaften sie die Verträge ankaufen beziehungsweise von welchen nicht. Dies entschieden sie danach, welchen Gesellschaften sie gute Bonitäten mit ausreichenden Gewinnaussichten unterstellen bzw. welche von dritten Analystenhäusern positiv bewertet werden.

■ Die Kaufangebote der Lebensversicherungsankäufer lagen in aller Regel um 10 bis 15 Prozent über denen der jeweiligen Versicherungsgesellschaften (Rückkaufswerte). Damit hatten die Kunden die Möglichkeit, den Vertrag zu besseren Konditio-

nen zu verkaufen, anstatt zu kündigen. Ihnen konnte egal sein, was der Aufkäufer mit dem Vertrag macht, denn sie hatten ihren „Nutzen“ durch einen über dem Rückkaufswert liegenden Kaufpreis erzielt.

## Riesige Verluste trotz Verkauf

■ Man muss allerdings festhalten, dass es kaum einen Unterschied macht. Da nämlich der Rückkaufswert in den allermeisten Fällen dermaßen niedrig und unterhalb der tatsächlich geleisteten Einzahlungen ist, ändert auch ein Aufschlag von 10 bis 15 Prozent nicht viel daran, dass der Verbraucher immer noch unzumutbare Verluste erleidet.

■ Am vorgenannten Beispielfall lässt sich erkennen, wie wirtschaftlich sinnlos ein solches Kaufangebot tatsächlich ist. Denn ob der Kunde für eingezahlte 16.200 Euro nun 991 Euro als Rückkaufswert oder rund 1.200 Euro von einem Aufkäufer zurückerstattet bekäme, spielt in Wahrheit keine Rolle. Die Verluste sind derart hoch, dass man keines der Angebote als akzeptabel bezeichnen kann.

## Zielsetzung des Verbrauchers

■ Im Kündigungsfall ist zweifelndfrei vorrangige Zielsetzung eines Verbrauchers, die eingezahlten Beiträge annähernd vollständig zurück zu erhalten. Gegen einen geringen Kostenabzug würde sich niemand auflehnen, doch gegen eine derartige legale Bereicherung einer ganzen Versicherungsbran-

che, die zusätzlich vom Staat und all seinen Interessenvertretern wie Medien und Presse über Jahrzehnte unterstützt werden, muss man sich auflehnen. Und Gott sei Dank lehnt sich der Verbraucher mittlerweile hier gegen auf.

## Gute Aussichten

■ Was dem Verbraucher Hoffnung geben kann ist die Tatsache, dass sowohl die deutsche Rechtsprechung sowie auch der Europäische Gerichtshof die Versicherungsbranche nicht mehr decken. Ganz im Gegenteil: Aktuellste Urteile auf bundesdeutscher wie auch auf europäischer Ebene sind verbraucherfreundlich und richten sich somit gegen die Versicherungsgesellschaften und deren kundenunfreundliches Geschäftsgedaren der letzten Jahrzehnte. Damit haben Verbraucher bisher ungeahnte Möglichkeiten, ihre Rechte durchzusetzen und müssen sich nicht länger billig abspesen lassen.

■ Allerdings kommt es auf die richtige Vorgehensweise und Umsetzung an. Denn die Gesellschaften sind arrogant, sogar sehr arrogant. Sie sitzen auf dem hohem Ross und glauben, jedes Ärgernis aussitzen zu können. Die Anbieter rechnen damit, dass der Verbraucher gerichtliche Auseinandersetzungen scheut und deshalb von seinem Vorhaben absieht.

■ Auch kommt es auf die Wahl des richtigen Anwalts an. Anwälte sind heutzutage heiß auf jedes noch so aussichtslose Mandat, Hauptsache es klingelt in deren Kasse. Sie stellen jedem Mandan-

ten den durchschlagenden Erfolg in Aussicht und setzen hierfür hochtrabende und vor allem aber den Mandanten beeindruckende Schreiben auf. Deshalb ist es dem Laien kaum möglich, den guten vom schlechten Anwalt zu unterscheiden – und eines muss man wissen: Es gibt viel mehr schlechte als gute Anwälte (siehe auch Bericht in gleicher Ausgabe „Anwälte – schlechter als ihr Ruf“).

## LEBENSVERSICHERUNGS-VERKAUF/-ANKAUF: WELCHE ANGEBOTE GIBT ES DERZEIT?

■ Im Bereich der Dienstleistungsangebote zum Thema „Lebensversicherungsverkauf“ sollte man zuerst die verschiedenen Angebote unterscheiden können. Denn unter Verwendung der gleichen Vokabel werden die unterschiedlichsten Dienstleistungen angeboten. Erst wenn man den Unterschied verstanden hat, kann man eine Entscheidung treffen. Deshalb möchten wir diesen Unterschied aufzeigen.



## Auf den Punkt gebracht:

Bei Kündigung zählt nur eines: Der Kunde will sein Geld zurück.



### Angebot I Ankauf gegen Kaufpreiszahlung

■ Unter dem Ankauf von Lebensversicherungen versteht man klassisch ein Kaufangebot gegen Zahlung eines Kaufpreises durch den Käufer. In diesem Fall verkauft der Versicherungsnehmer seinen Vertrag an einen Dritten und erhält hierfür einen in der Regel um 10 bis 15 Prozent über dem Rückkaufswert liegenden Kaufpreis. Der Kunde erhält den Kaufpreis zur freien Verfügung.

### Angebot II Ankauf und Kapitalverwendung

■ In diesem Modell kauft der Aufkäufer den Vertrag, kündigt diesen und investiert den Rückkaufswert in irgendwelche Kapitalanlagen bzw. Projekte. In der Erwartung einer Gewinnerzielung verspricht der Aufkäufer dem Verkäufer eine über dem Rückkaufswert liegende Auszahlung zu einem festen Zeitpunkt (beispielsweise Verdopplung des Rückkaufswertes in 8 bis 10 Jahren) und ggf. jährliche Ausschüttungen bzw. auch kleine anfängliche Einmalzahlungen. Der Kunde erhält den Kaufpreis damit erst später zur freien Verfügung. Er tätigt in Wahrheit durch Investition seines Rückkaufswertes eine Kapitalanlage.

### Angebot III Dienstleistungsauftrag zum Zwecke der Auszahlungsmaximierung

■ Dieses Dienstleistungsangebot erstreckt sich auf das Erzielen der maximalen Rückzahlung von der Versicherungsgesellschaft. Hier wird von den Anbietern unter Ausnutzung sämtlicher Rechtswege und Rechtsmittel (außergerichtlich und auch gerichtlich) die Rückzahlung sämtlicher Beitragsaufwendungen angestrebt. Dabei kann der Anbieter je nach Situation den Vertrag des Kunden kaufen oder sich lediglich zur Durchführung der Dienstleistung direkt oder indirekt (durch Bevollmächtigung eines Rechtsanwalts) beauftragen lassen. Das Kostenrisiko der Auseinandersetzung tragen die Anbieter der jeweiligen Dienstleistung. Im Gegenzug verlangen sie eine Abwicklungspauschale sowie eine Gewinnbeteiligung an dem ggf. erzielten Mehrerlös. Der Kunde hat den Rückkaufswert des Dienstleisters sofort zur Verfügung und erhält zusätzlich den Mehrerlös nach Abschluss der Auseinandersetzung mit der Gesellschaft.

■ Beim Angebot I – **Ankauf gegen Kaufpreiszahlung** – geht es seitens der Anbieter darum, dem Verbraucher einen etwas höheren Kaufpreis anzubieten und den Vertrag selbst fortzuführen. Der Anbieter will den Gewinn damit selbst für sich einstreichen. Hier wird die Situation von Kunden, die dringend Geld brauchen, schamlos ausgenutzt.

■ Bei Angebot II – **Ankauf und Kapitalverwendung** – sind Anbieter am Werken, die den Ankauf von Lebensversicherungen lediglich zum Einwerben von Einmalanlagen betreiben. Meist Immobilien-gesellschaften versuchen über diesen Weg, Geld zu kommen und versprechen hohe Renditen. Ob diese sich jemals realisieren lassen und ob die Vertragspartner am Tage der Abrechnung noch in Deutschland und greifbar sind, bleibt abzuwarten.

■ Nur Angebot III – **Ankauf mit dem Ziel der Auszahlungsmaximierung** – kann als sinnvolles Dienstleistungsangebot im Interesse des Verbrauchers bezeichnet werden. Denn nur hier geht es um eine echte Interessenvertretung, die Rückzahlung sämtlicher Beiträge!

### Angebot von DER FREIE BERATER: Dienstleistungsangebot mit dem Ziel der Auszahlungsmaximierung

■ Aus all den vorgenannten Gründen sind auch wir in das Geschäft eingestiegen. Immerhin erreicht uns eine Vielzahl von Verbraucheranfragen mit der Bitte um Hilfe. Unser Gesellschafter ist bereits seit gut einem Jahr mit dieser Dienstleistung im Markt präsent. Unser Dienstleistungsangebot ist einzigartig in Deutschland – sicherlich sind wir auch deshalb unter den Anbietern für den Rückkauf von Lebensversicherungsverträgen bereits nach knapp einem Jahr Präsenz im Markt der größte deutsche Anbieter.

■ **Angebot I:**  
Hier würde der Anbieter dem Kunden einen Kaufpreis in Höhe von 10 bis 15 Prozent oberhalb des Rückkaufswertes, also rund 1.200 Euro bezahlen.

■ **Angebot II:**  
Hier würde der Anbieter die Auszahlung der 991 Euro erwirken (durch einfache Kündigung) und infolge versuchen, diesen Betrag in acht bis zehn Jahren für den Kunden zu verdoppeln. Er käme also bestenfalls (in acht Jahren) auf einen Betrag von rund 2.000 Euro.

■ Unsere Dienstleistung trifft als Einzige den Kern der Sache: Denn während andere sich lediglich mit geringfügigen Rückkaufswerten zufrieden geben, bieten wir die Dienstleistung, die in jedem Fall an aller erster Stelle stehen sollte: Das Erreichen der maximal möglichen

■ **Angebot III:**  
Bei Angebot III wird der höchstwertige Rückkaufswert bezahlt, steht dem Kunden unmittelbar zur Verfügung. Der Kunde hat die Aussicht auf eine weitere Rückkaufsumme aus der Auseinandersetzung mit der Lebensversicherungsgesellschaft, ohne dass er hierfür das Klagerisiko tragen muss. Bei diesem Angebot würde der Anbieter außergerichtlich oder gerichtlich die Rückzahlung der vollen 16.200 Euro zzgl. Zinsen anstreben. Selbst bei einer 50%-igen Gewinnbeteiligung des Anbieters verblieben dem Geschädigten mindestens 9.000 Euro.

Rückzahlung. Hierfür muss man die Rechtsprechung kennen und willens sowie finanziell in der Lage sein, sich außergerichtlich wie auch gerichtlich mit den Gesellschaften auseinanderzusetzen. Und genau das tun wir, denn hierin sehen wir unsere Aufgabe.

■ Bevor man sich über die Kapitalvermehrung Gedanken macht, sollte man sich zuerst die Frage stellen, wie man seine Beiträge möglichst inklusive Zins und Zinseszinsen zurückerhält. Verdeutlichen wir uns doch einfach einmal die drei Dienstleistungsmodelle (Angebot I bis III) bezogen auf den zuvor genannten Beispielfall, in dem eine Versicherung aus München einem Kunden für eingezahlte 16.200 Euro einen Rückkaufswert von lediglich 991 Euro in Aussicht stellt.

■ **Welch ein Unterschied: 1.200 Euro heute, 2.000 Euro in acht bis zehn Jahren oder 9.000 Euro plus Zinsen heute. Wofür würden Sie sich entscheiden?** Auch deshalb

### Bewertung der unterschiedlichen Angebote

■ Eigentlich kann es hier kaum zwei Meinungen geben: Das allererste Interesse eines geschädigten Kunden besteht darin, seine Beiträge zurückzubekommen. Die Angebote I und II ermöglichen dieses Ziel allerdings nicht. Deshalb halten wir diese für nicht zielorientiert.

### Auf den Punkt gebracht:

Nur Angebot III verfolgt das Ziel der vollen Beitragsrückgewähr.



sagen wir, ohne jemanden persönlich anzugreifen zu wollen, dass die Angebote I und II keinen Sinn ergeben, kennt man das Angebot III. Wer diese (unsere) Dienstleistung kennt, wird sich sicherlich niemals anders entscheiden. Wir sprechen hier von erheblichen Unterschieden. Die erstgenannten Angebote kann man getrost vergessen, guten Charakter zeigen sie zumindest keinen. Welches der Angebote ist wirklich kundenfreundlich? Welches ist wirklich im Kundensinne? Was glauben Sie hat der betroffene Kunde der LV 1871 dazu gesagt?

**Konsequenzen unserer Arbeit**

■ Eine ganze Branche wettet gegen uns, sämtliche Gesellschaften hassen uns für unser „Treiben“. Doch genau das ermuntert uns, weiter Gas zu geben und dem Verbraucher zu seinem Recht zu verhelfen! Wir haben hierzu unsere Meinung und beziehen ganz klar Stellung. Wir stellen uns auf die Seite von Verbrauchern, weil wir das, was sich in dieser Branche als normal etabliert hat, nicht stillschweigend hinnehmen und auch nicht nur zum eigenen Vorteil nutzen möchten.

■ Gesellschaften und Medien wettern gegen uns, sie lassen keinen Versuch ungenutzt, uns

(und unseren Gesellschafter) in Ver-ruf zu bringen und unsere Hand-lungen zu verunglimpfen. Dabei machen wir uns nur für Verbraucher stark. Ein ganzes Land fordert Verbraucherschutz; nimmt man diesen wirklich ernst und setzt man sich für diesen ein, steht man wieder auf einem Abstellgleis. Doch um es nochmals klar zu sagen: Egal, welche Versuche die Versicherer starten, egal was die Branche versucht und unternimmt, um uns mundtot zu machen, wir ziehen unser Ding durch. Wir sind so kapitalstark, dass wir uns unab-hängig von Dritten für Verbraucher einsetzen können.

**Auf den Punkt gebracht:**

**Verbraucherschutz ernst genommen: Kampf gegen Versicherungen!**

■ Und im Übrigen: Als wir im Juli 2001 als unabhängiger Anbieter eine „unabhängige Finanzzeitschrift für jedermann“ mit dem Motto Information statt Desinformation und mit dem Slogan „Wahrheit, Klarheit, Ehrlichkeit“ auf den Markt brachten, wurden wir von einer ganzen Branche belächelt. Als wir diese Zeitschrift im Jahr 2003 in den bundesweiten Pressevertrieb brachten, wurde es langsam stiller. Keiner glaubte, dass wir dieses Projekt durchziehen und finanzieren könnten. Heute, 2010, nach vollen neun Jahren DER FREIE BERATER, nutzen sehr viele der freien Vermittler unsere Berichterstattungen – oftmals übrigens illegal –, um sich Argumente für die Kundengewinnung und Verkaufsabschlüsse zu Recht zu legen.



Und die Produktgeber lesen heimlich, was wir verbreiten – um gewappnet zu sein. Und all diesen sei zugerufen: DER FREIE BERATER wird sich weiter für Verbraucherinteressen stark machen – koste es, was es wolle! DER FREIE BERATER sucht keine Freunde, DER FREIE BERATER schreibt für aufgeklärte Verbraucher – ohne jede Rücksicht auf Gesellschaften oder andere Interessengruppen.

**Das Beste überhaupt:**

■ Und auch nur dann, wenn man die richtigen Rechtsanwälte an seiner Seite hat (vgl. hierzu Bericht in gleicher Ausgabe „Rechtsanwälte – schlimmer als ihr Ruf“).

■ Hierfür ist entsprechendes Hintergrundwissen nötig. Im Internet sieht man eindrucksvoll, wie wenig Menschen über wirkliches Wissen verfügen, doch wie viele ihre unwichtige Meinung kundtun müssen (vorrangig Rechtsanwälte).

■ Aus Sicht des Verbrauchers ist nur wichtig, an sein Geld zu kommen. Und genau das ist unser Ziel. Selbst wenn unsere Aktivitäten die eine oder andere Versicherung in die Knie zwingen wird: Entscheidend ist der Erfolg des Verbrauchers. Ihm allein dient unser Einsatz. Selbst wenn daran einige Versicherungsgesellschaften vor die Hunde gehen – denn wie heißt es so schön in der Geheimwissenschaft: *Jeder bekommt, was ihm zusteht.*

**Endlich raus aus sinnlosen Netto-(Luxemburg-) Policen mit separaten Gebührenvereinbarungen und Geld zurück!**

■ Auch dieses Thema hat die Branche berührt: Diverse Anbieter aus dem Ausland sind vor Jahren auf die Idee gekommen, quasi kostenfreie Lebensversicherungen mit einer separaten „Provisionsvereinbarung“ als zusätzlichen Vertrag zu verkaufen (zu diesem Thema berichtete DER FREIE BERATER bereits in seiner Ausgabe I/2005 unter dem Titel „Die Werbung mit den transparenten Kosten einer Fondspolice – „Bauernfängerei“ oder einfach nur gutes „Marketing“?). Der Clou: Kündigt der Kunde die

**Auf den Punkt gebracht:**

**Mit uns Verluste ausschließen und Prämien zurückholen.**

Police, musste er unabhängig davon die Provisionsvereinbarung weiter zahlen. Klar, welche Vermittler auf diesen Zug aufsprangen: Diejenigen, die mit Kündigungen zu kämpfen hatten. Denn diesen wurde das Angebot als stornofreies Produkt gepriesen. Für Kunden hatte und hat das natürlich

keinerlei Vorteile – auch wenn man versucht, diesen einen solchen zu verkaufen. Die deutsche Gerichtsbarkeit hat übrigens die separate Gebührenvereinbarung bisher als zulässig eingestuft.



**HINWEIS AN VERMITTLER**

Die vertraglich von allen Versicherungsgesellschaften nur allzu gern und immer vereinbarte Klausel, dass der Vermittler bei Vertragsaufhebung bzw. Widerruf zu jederzeit seine Provision zurückzahlen muss, ist ebenfalls GESETZLICH UNZULÄSSIG. Die Versicherer schreiben das in ihre Verträge, um die Vermittler in die Irre zu führen. Denn diese Klausel wirkt nicht. Wenn die Versicherer Ihnen infolge von Widerrufen Stornierungen buchen, die diese selbst zu verantworten haben, sind Provisionsbelastungen nicht haltbar. Wehren Sie sich hiergegen. Wir beraten Sie gern. Melden Sie sich unter

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

## Rückzahlungs-forderungen von Banken ablehnen können

■ Die Thematik „Lebensversicherung als Tilgungsträger“ ist sehr brisant und für Verbraucher höchst interessant. Am Beispiel eines Neurochirurgen aus Leverkusen, der vor zwölf Jahren eine Geschäftsfinanzierung über rund 350.000 Euro der Deutschen Apotheker- und Ärztebank erhielt, lässt sich das aufzeigen: Der Arzt erhielt seinerzeit vom Bankberater eine zum Konzern gehörige Lebensversicherung als Tilgungsträger vermittelt. Über dieses Thema hat DER FREIE BERATER in der Ausgabe II/2010 unter dem Titel „Aktiv gegen Betrug in der Finanzbranche“ ausführlich berichtet.

■ Dem Arzt wurde vor zwölf Jahren gesagt, die Lebensversicherung tilge das komplette Darlehen. Hierfür hat er 5.000 Euro quartalsweise an Beiträgen entrichtet. Heute erhält er dann ein Schreiben der Bank, dass die Schlussauszahlung der Lebensversicherung (240.000 Euro Beitragszahlung) lediglich 270.000 Euro betrage (das entspricht einer Rendite von 2% jährlich!). Diese genüge nicht zur Darlehenstilgung und man unterbreite ihm zeitgleich ein neues Darlehensangebot für die fehlenden 80.000 Euro.

■ Nach Kenntnis der Sachlage sind wir hier natürlich aktiv geworden. Denn der Betroffene kann aufgrund internationaler Rechtsprechung einen Auszahlungsbetrag in Höhe seiner Beitragsaufwendungen zzgl. 7 Prozent Zinsen fordern. Das ergibt einen Betrag von rund 368.000 Euro, womit das Darlehen getilgt wäre.

Also gilt es einmal mehr, eine Bank und oder eine Versicherung in ihre Schranken zu weisen und sich für Verbraucherschutz starkzumachen. Der betroffene Arzt hat es uns gedankt.

## Und noch ein Bonbon: Auch Sachversicherungsprämien zurückholen

■ Auch in diesem Bereich sind wir tätig:

aus sämtlichen unterjährig bezahlten Sachversicherungen (z. B. KFZ-, Hausrat-, Haftpflicht-, Gebäude-, Rechtsschutz- und Unfallversicherungen) zurück! Auch hier spielt es keine Rolle, ob die Verträge noch laufen oder bereits gekündigt sind.

■ Rechnen Sie sich doch einmal aus, um welche Summe es hier geht: Angenommen Sie würden 7.000 Euro zurück erhalten können, und diese anlegen für angemessene 30 Jahre mit einem Zinssatz von 12% p.a. – so erbringt Ihnen das eine zusätzliche Versorgung von über 200.000 Euro. Geschenkt und nur, weil Sie die Rechtsprechung für sich nutzen. Weil Sie sich von der Versicherungswirtschaft das holen, was Ihnen zusteht. Und weil Sie diesen Gesellschaften

### VORSICHT

Geben Sie keinerlei nachträgliche Erklärung gegenüber Ihrer Versicherungsgesellschaft ab, ohne dies überprüfen zu lassen. Einige Anbieter kommen auf die Idee, ihren Außendienst zu Kunden zu schicken, um mangelhafte Vertragszustände mittels nachträglicher Unterschrift des Kunden heilen zu wollen.

Dadurch verlieren Sie sämtliche Ansprüche!

Also keine Unterschriften mehr leisten!!

eine Quittung ausstellen, für deren unsoziales und verbraucherunfreundliches Verhalten über Jahrzehnte.



### ZUR FRAGE DER ETHIK – EIN KOMMENTAR VOM HERAUSGEBER

Versicherungen leben vom Prinzip der Gemeinschaft: Viele Kunden zahlen eine Prämie als Vorsorge gegen einen möglichen Schadensfall, aber nur wenige erleiden diesen Schaden tatsächlich. Durch dieses Solidarprinzip überschaubarer Prämienzahlungen durch viele Versicherte können im Schadensfall weit aus höhere Versicherungsleistungen – ggf. in mehrere Hunderttausend Euro – im Einzelfall erbracht werden. Natürlich gilt dieses Solidarprinzip, nach dem eine Versicherungsprämie errechnet wird, weiterhin und bietet für die Versicherten mehr Vorteile als Nachteile. Sowohl bei der Autoversicherung wie auch Gebäudeversicherung werden

Versicherungsleistungen in Höhe von mehreren Hunderttausend Euro angeboten und dies für Jahresprämien, die unter 500 Euro liegen. Haftpflichtversicherungen gewähren mittlerweile für rund 100 Euro Jahresprämie einen Versicherungsschutz in Höhe von 8 Millionen Euro und mehr. Also darüber kann sich sicherlich niemand beschweren.

Damit darf die Frage der Ethik aufgeworfen werden: Muss man denn dann bei solchen Angeboten die Versicherungsgesellschaften dafür bestrafen, dass sie einen Fehler beim Abschluss des Vertrages gemacht haben und der Vertrag dadurch bis heute widerrufbar bzw. anfechtbar ist. Und muss man auf Rückzahlung aller Prämien pochen? Vor allem wenn man bedenkt, dass man ja trotzdem über die Jahre den vollen Versicherungsschutz genossen hat? Ist ein solches Vorgehen, sprich dem Versicherer in den Allerwertesten zu treten, indem man die geleisteten Prämien zurückholt und indem man sich an den nächsten Anbieter wendet wirklich ethisch vertretbar?

Selbstverständlich darf man diese Frage stellen. Doch wir möchten sie auch gleich beantworten: Ja, das ist es! Denn dieselben Anbieter, die sich im Sachversicherungsbereich auf das Solidarprinzip berufen, sind es, die auf der anderen

Seite Kundengelder nutzen, um selbst reicher und reicher zu werden. Gleichzeitig bleiben die Kunden als Geldgeber auf der Strecke. Auch wenn die Versicherungsprämien nach dem Solidarprinzip errechnet werden, so sind diese ja nicht frei von Gewinn- und Kostenanteilen für die Gesellschaften selbst: Nach Schätzungen von Insidern gehen sogar mindestens 50 Prozent der Prämien für Kosten und die Gewinnmarge drauf. Also wieder nichts mit hohem ethischen Treiben oder gar Verbraucherfreundlichkeit. Vielmehr zeigt das, dass die Schadensquote und die daraus resultierenden Versicherungsleistungen viel geringer sind, als allgemein angenommen oder gar von den Anbietern behauptet wird. Denn sonst müsste jede Prämie viel höher sein.

Ergebnis: Kein Versicherer ist wirklich im Sinne seines Kunden unterwegs – jeder sieht sein eigenes Interesse und will Geld verdienen. Damit ist das Rückfordern von zu Unrecht bezahlten Prämien mittels Vertragswiderruf mindestens so legal und ethisch vertretbar, wie das Treiben der vielen Versicherungsunternehmen.

Auf geht's!

