

Neue Gesetzgebung, neue Lüge

Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen (VVG)

Wer glaubt, dass durch gesetzliche Vorgaben plötzlich Transparenz und die Wahrheit in den Versicherungsmarkt eintreten würde, der glaubt auch an den Weihnachtsmann. Vielmehr muss man bei genauer Betrachtung feststellen, dass aus einer alten nur eine neue Lüge wurde. Da sagen wir prima, eine Branche soll zur Offenlegung der Provisionen verpflichtet werden und was offengelegt wird, ist nur die halbe Wahrheit. Noch schlimmer: Gegenüber den Verbrauchern wird aus einer Verschwiegenheit nun eine offizielle Lüge!



Da bleibt auch einem Insider wirklich die Sprache weg. Früher wurde das Thema Kosten bei Abschluss einer Lebensversicherung zwar verschwiegen, zumindest wurde dadurch aber nicht gelogen. Heute werden dem Versicherungsnehmer Vertriebskosten genannt, die nicht der Wahrheit entsprechen. Zumindest nicht der vollen. Damit dürfte es sich eher der Vokabel nach dann um eine Lüge handeln. Die Verbraucher werden heute mit falschen Informationen versehen, wodurch der Tatbestand einer Falschberatung gegeben sein dürfte. Und diesmal ist nicht etwa der von einer Provisionsgier angetriebene, im Volksmund meist als der böse Vertreter verrufene Vermittler, sondern vielmehr die jeweilige Versicherungsgesellschaft dafür verantwortlich.

Schon seit jeher hat das Versicherungsaufsichtsamt (heute Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) die Order an die Versicherungsunternehmen rausgegeben, nur 4 Prozent der Bewertungssummen an Abschlussprovisionen zu zahlen. Die Unternehmen haben dies derart umgesetzt, dass sie in ihren Vermittlerverträgen von 4 Prozent Abschlussprovisionen und beispielsweise zusätzlich 1 Prozent „Bürokostenzuschuss“ gesprochen haben. In Wahrheit wurde und wird so die Vorgabe einer Aufsichtsstelle umgangen. Daraus kann man natürlich auch erken-

nen, was eine solche Vorgabe der Behörde an Gewicht hat bzw. wie ernst die Versicherer diese Vorgabe tatsächlich nehmen.

Nichts desto trotz geht es bei der aktuellen Thematik um ein anderes Thema. Hier wurden nämlich EU-Richtlinien in nationales Recht übertragen (siehe Kasten). Wie würden Sie das bezeichnen: Das Bundesministerium für Justiz gibt eine Verordnung heraus, nach der die Versicherer angewiesen werden, ihre Vertriebskosten offen zu legen. Die Versicherer legen aber nur einen Teil der Provisionen offen. Ist das Betrug? Oder nur „die halbe Wahrheit“? Ist damit nicht jeder Vertrag anfechtbar - oder schwebend unwirksam?

Nachgefragt

Wir haben zuerst bei den Anbietern mit den „falschen“ Provisionsangaben nachgefragt, wie diese die unwahre Aussage mit den 4 Prozent Provisionen vertreten können. Die gleichlautende Antwort: Man habe sich auf diese Art der Darstellung unter den Anbietern geeinigt und befände sich noch in der Findungsphase. Man wolle mal sehen, wie die Reaktionen sein werden. Spannend lautet da unser Kommentar. Natürlich

von Daniel Shahin

tragsbestimmungen einschließlich der Allgemeinen Versicherungsbedingungen erfolgt, bedürfen die Informationen nach Absatz 1 Nr. 3, 13 und 15 einer hervorgehobenen und deutlich gestalteten Form.

§ 2

Informationspflichten bei der Lebensversicherung, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr

(1) Bei der Lebensversicherung hat der Versicherer dem Versicherungsnehmer gemäß § 7 Abs. 1 Satz 1 des Versicherungsvertragsgesetzes zusätzlich zu den in § 1 Abs. 1 genannten Informationen die folgenden Informationen zur Verfügung zu stellen:

1. Angaben zur Höhe der in die Prämie einkalkulierten Kosten; dabei sind die einkalkulierten Abschlusskosten als einheitlicher Gesamtbetrag und die übrigen einkalkulierten Kosten als Anteil der Jahresprämie unter Angabe der jeweiligen Laufzeit auszuweisen;
2. Angaben zu möglichen sonstigen Kosten, insbesondere zu Kosten, die einmalig oder aus besonderem Anlass entstehen können;
3. Angaben über die für die Überschussermittlung und

Auszug aus dem Versicherungsvertragsgesetz VVG

befinden sich die Anbieter in einer unangenehmen Situation. Haben sie doch über Jahre der Vorgabe der Behörde, nicht mehr als 4 Prozent an Abschlussprovisionen zu zahlen, nur durch eine Lüge Folge geleistet, können sie heute nicht plötzlich von höheren Provisionszahlungen gegenüber ihren Kunden sprechen. Deshalb scheint die interne Einigung und eine Absprache dahingehend, von pauschal 4 Prozent Provisionen zu sprechen, schon nachvollziehbar.

Doch im Ergebnis ist das de facto eine Falschaussage des Versicherers und damit auch eine Lüge. Klar ist auch, dass sich kein Vermittler darüber beschweren wird, denn ihm fällt es schon schwer genug, diese 4 Prozent zu rechtfertigen. Wie soll er das erst bewältigen, wenn hier ehrliche 6, eher 7 oder gar 8 Prozent abgebildet werden? Viele Vermittler sehnen sich sicherlich nach den Zeiten, in denen über Kosten gar nicht gesprochen werden musste.

Auf die Frage, woher denn die weiteren Provisionskosten genommen würden, kam dann die schon immer interessante Antwort der Anbieter: Man nehme diese dann aus anderen Töpfen, aus sonstigen Überschüssen (Gewinnen). Ist Ihnen klar, was das heißt? Vorne verpflichtet man die Anbieter, Provisionen zu benennen. Dies kann ei-

Kommentar

Grundsätzlich bewertet der Autor dieses Treiben der EU in Richtung Offenlegung sämtlicher Kosten auch nicht als förderlich. Immerhin müssen Autohäuser oder Schuhanbieter auch nicht offenlegen, mit welchen Margen oder Gewinnen das einzelne Produkt verkauft wird. Warum also dann im Finanzmarkt? Logisch ist das sicherlich nicht. Hier versucht man offensichtlich nur, einer gewissen Unzufriedenheit und Kritik an einer ganzen Branche, die nun einmal mit dem Geld zu tun hat, gerecht zu werden. Der Verbraucherschutz steht heute über allem (zumindest im Gerede), nur so wirklich ernst nimmt ihn niemand, weder Verbraucher selbst, noch irgendwelche Anbieter.

Wenn es jedoch Gesetze und Vorschriften gibt, dann hat man sich als loyaler Staatsbürger wie auch als Gesellschaft an diese zu halten. Ansonsten verstößt man gegen Recht und Ordnung. Darauf steht Strafe. Somit gehören alle Versicherer bestraft, die hier nicht ehrlich die Provisionen benennen.

gentlich nur den Grund haben, dem Verbraucher eine gewisse Transparenz verschaffen zu wollen. Hinten jedoch können sich die Anbieter offensichtlich an den Vermögen der Anleger (Überschüssen) gütlich tun, sich hier nach Gutdünken bedienen. Was kann man bitte davon halten? Was bringt dem Verbraucher eine Kostenaussage (ob ehrlich oder nicht), wenn er nicht erfährt, wie viel seiner Gewinne bzw. der Gewinne der Versicherungsgemeinschaft für weitere Kosten abgezweigt werden können?

Im Klartext heißt das: Sie zeichnen beispielsweise eine Fondspolice mit einem von Ihnen ausgewählten Zielfonds. Sie verfolgen in der Presse, dass dieser Fonds im vergangenen Kalenderjahr 10 Prozent an Rendite erwirtschaften konnte. Was vermuten Sie? Ja, dass auch Sie mit Ihrer Police diese 10 Prozent verbuchen können. Leider falsch: Denn von diesen 10 Prozent bedient sich zuerst noch die Versicherung, in welcher Höhe

sagt sie Ihnen bei Abschluss aber verbindlich nicht. Wie viel Vertrauen haben Sie zu einem Anbieter, der sie bereits in Sachen Provisionen belogen hat?

So kommen von der Rendite der Zielinvestments dann vielleicht 1 oder 2 oder gar 3 Prozent weniger an, als hätten Sie diese direkt selbst gezeichnet. Es ist nicht schlimm, dass Kosten gegeben sind und beglichen werden müssen. Schlimm ist, dass vorne gelogen und hinten keine klare Aussage getroffen wird. Die Versicherung wird zum unsicheren, intransparenten Selbstbedienungsladen Dritter an Ihrem Vermögen. Na dann viel Spaß allen Versicherten!

Verträge rechtlich angreifbar

Doch ein Gutes hat dieses unehrliche Vorgehen der betroffenen Anbieter: Sie haben die Möglichkeit, zukünftig jeden Vertrag rechtlich angehen zu können und sich auch später auf Jahre wegen getroffener, schriftlicher Falschdarstellungen der Versicherer bei Abschluss eine Aufhebung von Beginn gerichtlich zu erstreiten. Somit betrachte man sich erst die Rendite und entscheide dann, ob man bereit ist, das Ergebnis zu akzeptieren. Klagen kann man immer noch.

Hierzu haben wir uns juristischen Rat eingeholt. „Solange keine Aussage zu Provisionen getroffen wird, ist ein Vertrag rechtlich einwandfrei. Wenn aber auf seitens des Versicherers nachweislich falsche Angaben vor Vertragszeichnung getätigt wurden, ist der Vertrag seitens des Versicherungsnehmers dauerhaft anfechtbar“ - so Rechtsanwalt Christian Steinpichler, Steinpichler & Kollegen, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, München.

Es gibt auch Ehrlichkeit

Wir möchten betonen, dass wir nicht alle Anbieter betrachtet haben. Doch die GIP International S.A. (gegründet 1998 als Tochter des ERGO-Konzerns) beziffert beispielsweise die Kosten ihrer Vorsorge-Luxemburg-Police (100%-ige Tochter des ERGO-Konzerns) nahezu als einzig er der

von uns beleuchteten zwanzig Anbieter abweichend mit 7,7 Prozent und erweckt damit den Eindruck, teuer zu sein. Die Wahrheit ist jedoch wiederum eine andere und nur auf den zweiten Blick zu sehen. Die GIP untersteht als ausländischer Anbieter (Luxemburg) nicht der Order der Behörde, nur 4 Prozent an Provisionen zahlen zu dürfen. In ihren Vermittlerverträgen findet sich seit jeher ein höherer Abschlussprovisionsatz, zu dem noch weitere interne Provisionen für die Betreuung der Vermittler im Markt kommen.

Die GIP ist jedoch durch Marktvergleiche eher als kostengünstiger Anbieter bekannt. Sie können deshalb getrost davon ausgehen, dass dieser Kostensatz für alle Anbieter der Wahrheit näher kommt, als die genannten 4 Prozent der Mitbewerber. Doch einmal mehr scheint es, als schade man sich selbst, wenn man ehrlich ins Feld zieht. Dennoch möchten wir ein Lob dieser GIP aussprechen, denn auch unser Motto lautet: Wahrheit, Klarheit, Ehrlichkeit - auch ohne jede Rücksicht!

Marktvergleich

Bei Wertentwicklung mit 0% kann man die Auswirkung der Abschlusskosten direkt erkennen. Berechnungsvorgaben: Mann 30 Jahre, Aufschubzeit 35 Jahre, Beitrag mtl. 100 Euro, angenommene Wertentwicklung 0% p.a., Todesfallschutz 10%, Rentengarantiezeit 10 Jahre, Rentenbezugsform dynamisch, Garantiekapital keines, Nichtraucher (keine Auswirkung auf GIP)

Gesellschaft	Strategie	Anzahl Strategien	Mgl. Ablaufleistung mit Überschüssen	Mgl. Rente im 1. Jahr
GIP	GIP Investment-Rente Comfort Plus	7	40.626,- €	160,- €
WWK	Premium FR maxx „PB“	1	40.534,- €	152,- €
Delta Lloyd Leben	LifeConcept „C“	6	39.129,- €	152,- €
Condor	Invest-Rente Comp. „E40“	3	38.929,- €	146,- €
Continentale	FR3 „BO“	6	38.630,- €	146,- €
Delta Lloyd Leben	LifeConcept Plus „C“	6	37.811,- €	147,- €
Condor	Invest-Rente Conf. „E40“	3	37.634,- €	141,- €
Zürich Dt. Herold	Db FR Premium „B“	4	37.205,- €	141,- €
LV 1871	FRV-Performer „PS“	1	37.089,- €	140,- €
WWK	Premium FR „E“	3	36.713,- €	137,- €
Zürich Dt. Herold	VI Premium „B“	4	36.352,- €	138,- €
R+V Luxembourg	R+V „A“	4	36.300,- €	125,- €
Delta Lloyd Leben	LifeConcept „PP100“	6	35.969,- €	140,- €
Helvetia	CleVesto Allace „ML“	3	34.776,- €	128,- €
Delta Lloyd Leben	LifeConcept Plus „PP100“	6	34.761,- €	135,- €
Vorsorge Leben	H-M ProfiVario „C“	3	34.466,- €	129,- €
Barmenia	FR06/07 „C“	3	33.081,- €	121,- €
uniVersa	Topinvest Rente „C“	3	32.509,- €	107,- €
HDI Gerling	FUR08 „C“	10	Berechnungsmaßstab: siehe Folie 20	

Quelle

LV-WIN 7 35 © Morgen & Morgen GmbH, Berechnungsdatum 13.08.2008, GIP Angebotssoftware 4.0.XX

Anmerkung

Der Tarif GIP Investment-Rente Comfort Plus ist derzeit noch nicht in der Vergleichssoftware LV-WIN von Morgen & Morgen GmbH enthalten. Die Aufnahme dieses Tarifes ist ein bereits bestehendes Projekt (Stand 08/2008) und wird in einem der nächsten Updates vorgenommen werden. Für die Angaben übernehmen wir keine Gewähr.

Anbieter	einmalige Abschlusskosten	Verwaltungskosten jährlich
Deutscher Herold	4,00%	75,03 Euro
Allianz	4,00%	66,00 Euro
Axa	4,00%	130,13 Euro
Helvetia	4,00%	276,00 Euro
Volkswahl Bund	4,00%	109,20 Euro
Nürnberger	4,00%	124,20 Euro
GIP	7,70%	96,00 Euro
Aspecta	4,00%	237,60 Euro
HDI-Gerling*	4,00%	239,52 Euro
Generali	4,00%	196,00 Euro
Skandia	4,00%	45,60 Euro
Volksfürsorge	4,00%	345,60 Euro**

**in den Jahren 6 - 8

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.

Fazit I: Wenn Nutella drauf steht, ist nicht immer Nutella drin.

Fazit II: Ein höherer Preis bedeutet nicht automatisch, das etwas teurer ist.

Wir sind der Meinung: Ehrlich währt am Längsten.

Die Fondspolice

- doch das teuerste Produkt des Marktes?

Die Finanztest setzt in aller Regel Produkte des Beteiligungsmarktes, die Weichkosten oberhalb 20% ausweisen (also offen und ehrlich kommunizieren) auf eine „graue Liste“. Diese seien zu teuer. Darunter leidet bis heute nicht nur eine RWB (Anbieter von Private Equity Fonds). Doch wie steht es mit den Kosten bei Fondspolice?

Lassen Sie uns doch einmal aus dem vorherigen Bericht ermitteln, um welche tatsächlichen Kosten es sich bei den aktuellen Fondspolice (oder Fondsrenten) handelt. Zu Beginn werden nach Angaben aller Anbieter 4 Prozent an Vertriebsprovisionen fällig. Diese 4 Prozent errechnen sich bezogen auf die Bewertungssumme, das wiederum ist die Beitragssumme. In Zahlen: Unser Musterkunde zahlt 100 Euro über 35 Jahre ein. Das ergibt eine Beitragssumme von 42.000 Euro. Darauf 4 Prozent ergeben 1.680 Euro an an-

fänglichen Vertriebskosten. Selbst wenn das die Wahrheit wäre, was allerdings mit Wissen nur bestritten werden kann, bedeutet dies, dass der Kunde insgesamt bald 17 Monate, somit fast ein- einhalb Jahre nur die anfänglichen Vertriebskosten bezahlt. Daran ändert auch die Kostenverteilung über die ersten fünf Jahre nichts, denn diese regelt lediglich einen höheren Rückzahlungsbeitrag bei Kündigung des Kunden in diesen Anfangsjahren. Betrachtet man es allerdings richtig und legt mindestens 7 Prozent an Vertriebskos-

ten zugrunde, dann sind das bereits 2.940 Euro und somit nahezu 30 Monate zur Kostentilgung.

Wir wiederholen: 30 Monate werden nur Vertriebskosten getilgt!

Betrachten wir uns im zweiten Schritt einmal die laufenden Verwaltungskosten. Auch dieser Punkt ist der völlige Hohn. Da wird ein Gesetz geschaffen, dass dem Verbraucher dienen soll, umgesetzt werden Praktiken, die den Verbraucher nichts als in die Irre führen. Studiert man die jeweiligen Produktinformationen der einzelnen Anbieter, muss man mehr als nur der deutschen Sprache mächtig sein, um nachvollziehen zu können, welche wirklichen Kosten unterjährig entstehen. Wir können nur davon ausgehen, dass die Verbraucher hier absichtlich unwissend gehalten werden sollen. Die jährlichen Verwaltungskosten werden in einer Summe genannt. Dann kommen je Anbieter zusätzliche weitere Kosten für Management oder was auch immer hinzu (hier teilweise dramatische Kosten), die wiederum abhängig von Depotguthaben oder Deckungskapital sind, bei einem Anbieter* sollen die Überschüsse die Verwaltungskosten sogar senken. Im Ergebnis ein Wahnsinn, hier durchzublicken kaum möglich. Wir betrachten uns einfach mal nur die fixen Verwaltungskosten, genannt von den Anbietern für das Berechnungsbeispiel unseres oben genannten Musterkunden. Dieser zahlt im Jahr 1.200 Euro ein. Im Fall Helvetia werden für die jährlichen Verwaltungsgebühren über 240 Euro und damit über 20% an Kosten berechnet.

Wir wiederholen: 20 Prozent des jährlichen Beitrages gehen an Verwaltungskosten drauf!

Haben Sie das gewusst? Hat die Finanztest in all den vergangenen vierzig Jahren jemals eine Lebensversicherungsgesellschaft für deren Kostenstruktur auf die graue Liste gesetzt? Um es noch einmal zu verdeutlichen: Der Kunde hat 30 Monate nur Kosten getilgt und darf zusätzlich (von Beginn) 20 Prozent seiner Beiträge als Verwaltungskosten abhaken - eine krassere Kostenbelastung gibt es kaum im Beteiligungsmarkt. Doch hierüber lesen wir in einer Finanztest wenig bis



nichts, vielleicht will man sich nicht mit den Anbietern schlecht stellen. Doch wenn echter Verbraucherschutz im Vordergrund stünde - und eine Stiftung Warentest kassiert immerhin Steuergelder vom Bundesministerium für Verbraucherschutz für ihr Treiben - dann müsste man hier über berichten und eine graue Liste der teuersten Lebensversicherer führen.

Im Ergebnis können wir nur sagen:

Die Lebensversicherung ist durch ein neues Gesetz nicht im Geringsten transparenter geworden. Die Kostensituation ist nach wie vor unklar, niemand weiß genau, was ihm belastet wird und niemand bekommt eine klare Aussage, welche Kosten über die Jahre entstehen. Da gegen ist jede Beteiligung im Markt, selbst die, die auf einer grauen Liste stehen, völlig transparent und klar in ihren Kostenstrukturen. Doch wie so oft gilt auch hier, nicht Ehrlichkeit wird belohnt, sondern derjenige, der das beste Marketing, die stärkste Lobby oder die Presse im Griff hat.