

Die Karten auf den Tisch



Lebensversicherung. Für den Abschluss einer Lebens- oder Rentenversicherung zahlt der Kunde leicht ein paar Tausend Euro Kosten. Ab Juli 2008 erfährt er den Betrag genau.

Eine Stunde Beratung und 4 000 Euro sind weg? Das kann nicht sein! Doch, es kann. Will jemand 35 Jahre lang 200 Euro im Monat in eine Renten- oder Kapitallebensversicherung einzahlen, kostet ihn das Gespräch mit dem Vermittler und das Abwickeln des Vertrags leicht so viel.

Kunden wissen das nicht. Wer einen Versicherungsvertrag unterschreibt, erfährt nicht, wie teuer das ist. Mitgeteilt wird ihm, was er einmal sicher bekommt, wenn er den Vertrag durchhält, und was es vielleicht obendrauf gibt. Wie gut Vermittler und Versicherer sich ihren Job vom Kunden bezahlen lassen, bleibt ihm verborgen.

Ab Juli 2008 kommen die Kosten auf den Tisch: in Euro und Cent. Geregelt ist das in der neuen Verordnung über Informations-

pflichten in Versicherungsverträgen. Sie ist seit Jahresbeginn in Kraft, muss von den Unternehmen jedoch erst zum 1. Juli 2008 umgesetzt werden.

Eigentlich sollte die Verordnung schon ab Januar zeitgleich mit dem neuen Versicherungsvertragsgesetz gelten. Doch da sie erst kurz vor Weihnachten 2007 fertig war, bekam die Branche Aufschub.

Einige Gesellschaften sind schon so weit, die Zurich beispielsweise. In unserer Untersuchung von Rürup-Rentenversicherungen gab sie kürzlich die Kosten für unseren Musterkunden mit knapp 10 000 Euro an. Von der vereinbarten Beitragssumme von 150 000 Euro waren das 6,67 Prozent. Wir hatten den Vertrag eines 40-jährigen Mannes vorgegeben, der 25 Jahre lang

6 000 Euro jährlich einzahlt. Die Zurich berechnete dafür einmalige Abschluss- und Vertriebskosten von 4 799,99 Euro. Dazu kommen jedes Jahr 201,59 Euro für Verwaltungskosten.

Kosteneinsicht bietet auch die Fortis bereits. Im Rürup-Beispiel wies sie rund 16 700 Euro an Abschluss- und Verwaltungskosten aus – 11,13 Prozent der gesamten Beiträge, die der Kunde zu zahlen hat.

Die garantierte Rente war im Fortis-Angebot im Vergleich zur Zurich wegen höherer Kosten niedriger. Dafür glänzte Fortis beim Anlageerfolg, der für die zusätzlichen Überschüsse wichtig ist. Beide Tarife erhielten das Qualitätsurteil „gut“.

Versicherer wollten nicht

Mit Händen und Füßen hatte sich die Versicherungsbranche gegen die Kostenangaben gewehrt. Das sei ungerecht. Andere Anbieter wie Investmentgesellschaften seien nicht verpflichtet, ihre Kosten in Euro-Beträgen zu zeigen. „Und wer einen Merce-



des kauft, fragt doch auch nicht nach der Gewinnmarge des Herstellers“, meint Hubert Becker, Sprecher von HDI-Gerling.

Doch Justizministerin Brigitte Zypries (SPD) blieb hart. Man hat aus den Versicherungsverträgen mit Riester-Förderung gelernt. Prozentangaben wie dort, die keiner versteht, reichen nicht mehr aus. Allerdings sind die Preisinformationen auf vier Sparten begrenzt. Sie gelten nur bei Lebens-, Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungen sowie bei der Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr.

Bei diesen Verträgen sind transparente Kosten besonders wichtig, allen voran bei Lebensversicherungen, mit denen Kunden über viele Jahre sparen. Kapitallebensversicherungen, private Rentenversicherungen einschließlich der Riester-Verträge und Fondspolizen bietet die Versicherungswirtschaft als Altersvorsorge an.

Hohe Kosten sind vor allem ein Problem für Aussteiger. Denn in den Anfangsjahren ist die Kostenbelastung bei den meisten Angeboten besonders hoch. Auf dem Vorsorgekonto ist deshalb nicht viel vom eingezahlten vorhanden, wenn ein Vertrag gekündigt oder beitragsfrei wird. Für Neuverträge ab 2008 ist jetzt wenigstens eine kleine Mindestrückzahlung vorgeschrieben (siehe Grafik).

Wer durchgängig den vereinbarten Beitrag zahlt, kann auch bei teuren Unternehmen einen guten Schnitt machen. Doch drei Viertel der langlaufenden Verträge werden vorzeitig beendet.

„Viele Kunden werden verblüfft sein, dass Geldanlage mit Versicherungen so viel kostet“, meint Altersvorsorgeexperte Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Vielleicht, hofft Nauhauser, unterschrieben die Leute solche Verträge dann nicht mehr so leichtfertig wie bisher.

„Unsere Vermittler werden ab Juli auf jeden Fall mehr erklären müssen, wofür die Kosten anfallen“, nimmt Allianz-Sprecher Udo Rössler an. Sie müssten den Kunden eben klarmachen, dass eine gute Beratung eine Leistung sei, die Geld koste.

Was nützen sichtbare Kosten? Wir haben Jürgen Karz, den Vizepräsidenten des Bundesverbandes der Versicherungsberater

(BVVB) in Bonn gefragt. Versicherungsberater arbeiten unabhängig. Sie beraten gegen Honorar, empfehlen konkrete Produkte, verkaufen selbst allerdings keine Verträge.

Karz: „Interessenten sollten gleichlautende Anfragen einholen können und sehen, wer wie viel kassiert. Wir müssen abwarten, ob die Versicherer ihre Kosten wirklich so darstellen, dass auch Nichtfachleute die einzelnen Posten beurteilen können.“

Nach Meinung von Karz werden viele Policen am Bedarf vorbei verkauft. „Leute unterschreiben einen langfristigen Vertrag, obwohl von Anfang an klar ist, dass sie ihn mit großer Wahrscheinlichkeit nicht durchhalten können. Das dürften Vermittler nicht zulassen.“

Das neue Produktinformationsblatt

Die Kosten werden im „Produktinformationsblatt“ stehen. Dieses Papier müssen Versicherer ab Juli 2008 jedem Interessenten, der einen Versicherungsvertrag beantragt, aushändigen. Es soll knapp und verständlich die wichtigsten Vertragsinformationen zusammenfassen.

Zurzeit werden Kunden mit Informationen geradezu überschüttet. Zusammen mit ihrem Antrag bekommen sie bis zu 80 eng bedruckte Seiten „Allgemeine Versicherungsbedingungen“, „Verbraucherinformationen“ und Auszüge aus dem Versicherungsvertragsgesetz ausgehändigt. „Wer über alles informiert, informiert über nichts“, sagt der ehemalige Versicherungsombudsmann Wolfgang Römer dazu.

Das neue Informationsblatt soll Wichtiges zusammenfassen und Fundstellen in den Versicherungsbedingungen nennen. Ansprüche werden Kunden aus der Kurz-

fassung allein aber nicht herleiten können. Die Unternehmen können das Blatt frei gestalten.

Wolfgang Römer hatte schon ein paar Entwürfe in der Hand. Leider habe er dabei ungebremsste Bemühungen von Juristen gesehen, in das Papier alles Mögliche und Unmögliche aufzunehmen.

Unnötig findet der ehemalige Richter es zum Beispiel zu schreiben, dass der Kunde Fragen zu „gefährlicher Umständen“ richtig beantworten müsse. Römer: „Warum steht da nicht: Beantworten Sie alle Antragsfragen genau und vollständig!“ ■

↑ Unser Rat

Vergleichen. Nutzen Sie es aus, dass die Versicherer ab Juli ihre Kosten offenlegen müssen. Holen Sie mit gleichen Vorgaben mehrere Angebote ein. Prüfen Sie, welcher Anbieter Ihnen wie viele Euro für den Abschluss und die Verwaltung abziehen würde. Fragen Sie, wenn Sie einen Posten nicht nachvollziehen können.

Planen. Bedenken Sie beim Abschluss eines langlaufenden Versicherungsvertrags zur Altersvorsorge, dass Sie einen schlechten Schnitt machen, wenn Sie ihn nicht durchhalten. Der Grund sind die in der Anfangszeit überdurchschnittlich hohen Kosten. Unterschreiben Sie nur, wenn Sie den vereinbarten Beitrag mit großer Wahrscheinlichkeit immer aufbringen werden.

Mühsamer Anfang beim Sparen mit Versicherungen

Kassiert der Versicherer die Abschlusskosten für eine Lebens- oder Rentenversicherung zum Großteil bei Beginn (dunkelblaue Linie), erhalten Kunden, die ihren Vertrag bald kündigen, kaum Kapital.

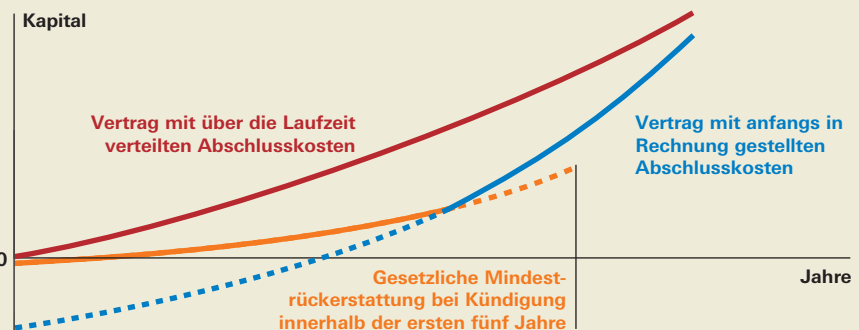


FOTO: BERGMANN FOTODESIGN

Oft am Bedarf vorbei

Was nützen sichtbare Kosten? Wir haben Jürgen Karz, den Vizepräsidenten des Bundesverbandes der Versicherungsberater