

**Ausführliche Stellungnahme seitens des Competence Center für
britische Policen, zum Bericht der Rechtsanwälte Witt und Nittel,
mit dem Thema:
„Britische LV. Verstöße gegen deutsches Vertragsrecht“**

Sehr geehrte Herren Rechtsanwälte Witt und Nittel,

wir haben Ihren Bericht bzw. die nachfolgenden Ausführungen (in Performance - Autor: Michael Müller, VI-Report 21/2008) mit der Überschrift **Britische LV. Verstöße gegen deutsches Vertragsrecht**, mit großem Interesse gelesen und sind uns sicher, dass Sie eine große Anzahl interessierter Leser erreichen konnten.

Mein Name ist Christos Kantaridis, ich bin Geschäftsführer der CC-Competence Center für Britische Policen und Investments GmbH & Co KG aus Wiesbaden. Das CC ist ein Beraternetzwerk mit Schwerpunkt britische Policen und unterstützt freie Versicherungsmakler und Anlageberater im Vertrieb britischer Policen, natürlich nehmen wir als Beraternetzwerk auch die Interessen unserer Mitglieder wahr. So wie in diesem Fall, in dem wir von vielen unserer Mitglieder auf Ihre Ausführungen angesprochen und um Stellungnahme gebeten wurden.

Bevor wir jedoch ausführlich zu Ihren Aussagen Stellung nehmen, möchten wir unser Bedauern dahingehend aussprechen, dass Sie in Ihren Ausführungen ALLE britischen Anbieter grundsätzlich über einen Kamm geschert haben, obwohl es offensichtlich ist, dass Sie auf die Vergangenheit eines bestimmten britischen Anbieters zu sprechen kommen wollten und dabei leider den gesamten britischen with-profits Markt in Frage gestellt haben.

Nun aber zu Ihren Ausführungen, die im Großen und Ganzen durchaus der Wahrheit entsprechen, aber für den Laien bzw. Endkunden alles andere als verständlich und nachvollziehbar erklärt waren.

Ihre Aussage: Britische Versicherungsgesellschaften werben in Deutschland vor allem mit ihren im Vergleich zu Verträgen deutscher Anbieter höheren Renditen von Lebensversicherungen.

Unser Kommentar: Diese Aussage ist nicht ganz korrekt und bedarf einer kleinen Korrektur: Bisher hat noch kein britischer Anbieter, weder in seinen Prospekten noch auf seiner Internetseite, mit derartigen Aussagen offiziell geworben. Aussagen zu Renditen und Gegenüberstellungen werden in der Regel von Vermittlern getroffen, aber keineswegs seitens der Gesellschaften. Im Gegenteil, die britischen Gesellschaften wehren sich intensiv gegen falsche Renditeaussagen und neigen sogar dazu, ihre Vermittler aufzufordern, ihre Internetseiten dahingehend zu korrigieren und derartige Aussagen zu unterlassen.

Ihre Aussage: Doch höhere Renditen haben auch ihren Preis: Die Garantien britischer with-profits-Policen sind weniger umfangreich als die in deutschen Kapitallebensversicherungen.

Unser Kommentar: Auch diese Aussage bedarf einer Erläuterung und ggfs. einer wichtigen Korrektur:

Vorab aber eine wichtige Frage an Sie: Welche Art von with-profits Policen sprechen Sie in Ihrem Bericht eigentlich an?

- klassische with-profits Policen?
- unitised with-profits Policen?
- whole of Life with profits Policen?

Ganz gleich welche Sie nun meinen, würden Experten niemals eine with-profits Police mit einer klassischen deutschen Lebensversicherung in Vergleich ziehen, zumal die einzelnen Arten einer with-profits Police untereinander auch nicht verglichen werden sollten. Auch wir stellen in unserem Portal diverse Gegenüberstellungen zur Verfügung, diese dienen aber zur Klarstellung der stark unterschiedlichen Systeme. Eine with-profits Police ist eine völlig andere und eigenständige Anlageart. In Deutschland langjährig ansässige britische Anbieter wie z.B. Standard Life, verdeutlichen dies in ihren Präsentationen gegenüber ihren Vertriebspartnern in Form einer Risikopyramide: Am Kopf der Pyramide stehen Aktien und Optionen, während am Fuß der Pyramide Geldmarktpapiere bzw. Cash aufgeführt sind. In der Mitte dieser Risikobetrachtung erscheint die klassische deutsche Lebensversicherung und direkt darüber, also risikoorientierter, die with-profits Police. Der Aktienfonds findet seinen Platz direkt über der with-profits Police. Sie erkennen also, dass Anbieter wie Standard Life keinesfalls Äpfel mit Birnen verwechseln. So auch z.B. Canada Life, die eine völlig andere Art von with-profits als Standard Life anbietet, bzw. eine Clerical Medical. Wir möchten Sie auch darauf hinweisen, dass auch Prudential International, Royal London und MGM, with-profits Policen in Deutschland anbieten. Auch hier gibt es signifikante Unterschiede in den Tarifstrukturen als auch in den Bedingungen.

Aufgrund dieser Komplexität gehört es zu den Pflichten eines jeden kompetenten Beraters, seinen Kunden über die stark unterschiedlichen Systeme aufzuklären. Dazu gehört u.a. auch der Hinweis zu den Garantien, aber hierzu mehr im weiteren Verlauf unseres Kommentars.

Ihre Aussage: Sie gelten darüber hinaus nur auf den planmäßigen Ablauftermin und nicht bei vorzeitiger vollständiger oder teilweiser Kündigung.

Unser Kommentar: Diese Ausführung ist korrekt wiedergegeben. Doch auch hier sollten Äpfel nur mit Äpfeln verglichen werden: Ein korrekt aufgeklärter Verbraucher ist sich darüber im Klaren, dass ihm ein herkömmlicher Aktienfonds keine Garantien bzw. garantierte Rückkaufswerte bietet und dass ihm im Falle eines Rückkaufs der dann geltende Marktwert ausbezahlt wird. Gleichfalls sollte sich auch ein korrekt aufgeklärter Verbraucher darüber im klaren sein, dass seine with-profits Police keine garantierten Rückkaufswerte bietet und ihm bei vorzeitiger Auflösung, Entnahme, Kündigung der aktuelle Marktwert ausbezahlt wird, der durchaus viel niedriger als das ursprünglich eingezahlte Kapital ausfallen könnte und im allerschlimmsten Fall auch Null betragen kann. Letztendlich muss der korrekt aufgeklärte Verbraucher zwischen diesen beiden Varianten wählen. Für den Fall, dass ihm diese Varianten Bauchschmerzen bereiten, ist er natürlich in einer klassischen deutschen Police bestens aufgehoben. Mit Ihren Ausführungen jedenfalls meine Herren Rechtsanwälte, nehmen Sie einem Verbraucher jegliche Motivation, sich mit einer with-profits Police näher zu befassen.

Fazit: Finden Sie nicht, dass diese Entscheidung der informierte Verbraucher treffen sollte und er nicht durch Vorurteile in seiner Entscheidung eingegrenzt werden sollte?

Ihre Aussage: Ein Grund für höhere Renditen ist, dass britische Lebensversicherer im Gegensatz zu deutschen Gesellschaften hauptsächlich in Aktien investieren. Aber diese höheren Renditen aus Kursgewinnen werden im Rahmen des von britischen Versicherungsgesellschaften angewandten Glättungsverfahrens (smoothing) nicht vollständig an die Kunden weitergeben.

Unser Kommentar: An dieser Stelle könnte bei dem Verbraucher das Gefühl entstehen, dass ihm zustehende Kursgewinne bewusst vorenthalten werden. Ein aufgeklärter Verbraucher ist sich jedoch der Tatsache der Reservenbildung bewusst.

Ihre Aussage: Mit einem Teil sollen Rücklagen für schlechtere Jahre gebildet werden, deren Auszahlung dem Kunden aber nicht garantiert wird.

Unser Kommentar: Auch mit diesem Satz nehmen Sie dem Verbraucher durch Einsatz des Wortes „sollen“ anstatt des Wortes „werden“ jegliche Motivation, sich mit einer with-profits Police näher zu beschäftigen. Sind denn Kursgewinne deutscher Anbieter zum Ablauf etwa garantiert?

Ihre Aussage: Er erhält sie nur dann, wenn er den Vertrag bis zum vereinbarten Zeitpunkt durchhält und bei Ablauf des Vertrages noch genügend Geld im Rücklagentopf vorhanden ist. Dies gilt insbesondere für Fälligkeits- und Schlussboni. Kündigt der Versicherungsnehmer dagegen

vor Ablauf der Vertragslaufzeit und verkauft seine Anteile, so gelten diese Garantien entweder gar nicht oder nur noch sehr eingeschränkt.

Unser Kommentar: An dieser Stelle möchten wir auf Ihre Aussage bezüglich der Garantie zum Ablauf oder bei Kündigung näher eingehen: Ein kompetenter Berater sollte am Anfang eines Beratungsgesprächs gemeinsam mit seinem Kunden klären, inwieweit Garantien innerhalb einer Police bzw. eines Investments sinnvoll, bzw. überhaupt benötigt werden. Investmentorientierte Verbraucher, und die sollte es ja auch geben, haben vollstes Verständnis, dass eine Garantie zum einem ein teurer Baustein ist und zum anderen den Lebensversicherer in der Definierung seiner Kapitalanlagestrategie stark einschränkt.

Drei Fragen an Sie:

- Haben Sie eine Erklärung dafür, warum der Garantiezins deutscher Lebensversicherer in den letzten Jahren auf magere 2,25% herabgesetzt wurde und somit nicht einmal in der Lage ist, die Inflationsrate zu decken?
- Haben Sie eine Erklärung dafür, warum viele deutsche Lebensversicherer durch in der Vergangenheit ausgesprochene Garantien von teilweise über 4%, noch heute große Probleme haben?
- Können Sie uns bitte einen deutschen Lebensversicherer nennen, der motiviert wäre, zum einem einen hohen Garantiezins zu zahlen und zum anderen garantierte Rückkaufswerte darstellen zu wollen?

Fortführung unseres Kommentars zum Thema der Garantien: Garantie oder doch keine Garantie? Mit dieser Frage sollten wir uns an dieser Stelle nicht mehr länger beschäftigen. Der korrekt informierte Verbraucher allein sollte dies als wichtig oder weniger wichtig bewerten. Trotzdem sind wir Ihrer Meinung, meine Herren Rechtsanwälte, dass eine Garantie für die Altersvorsorge von großer Bedeutung ist und man mit seiner Rente nicht spekulieren sollte. Es soll aber auch Kunden geben, die sich durchaus mit einer ablaufbezogenen Garantie zufrieden stellen, um somit zum Ablauf eine möglichst höhere Rendite zu erzielen.

Ihre Aussage: Bei den meisten Gesellschaften wird bei einem Verkauf der Policenwert an den aktuellen Wert der zugrunde liegenden Wertpapiere angepasst. Verluste des angelegten Vermögens durch sinkende Aktienkurse führen bei britischen Lebensversicherern zu Marktpreisanpassungen und zu deutlich reduzierten Erlösen. Zwischenzeitlich aus Gewinnen gebildete Rücklagen werden den Versicherungskunden nicht ausbezahlt.

Unser Kommentar: Insbesondere diese Aussage benötigt eine Erläuterung: Der vorzeitige Ausstieg sollte mit unserer vorherigen Stellungnahme geklärt sein. Lassen Sie uns unsere Aufmerksamkeit auf den korrekt getroffenen Begriff der „Marktpreisanpassung“ richten:

Einfach ausgedrückt stellt eine Marktpreisanpassung eine Korrektur des Anteilswertes dar und zwar im Falle stark fallender Märkte, im Falle einer Kündigungswelle zum Schutze der Versichertengemeinschaft und letztlich auch zum Schutz vor Spekulanten, die es nur auf die Garantie abgesehen haben. Hier sollte man festhalten, dass einige Anbieter bei Einhaltung bestimmter Bedingungen auf eine Marktpreisanpassung verzichten. Wichtig ist an dieser Stelle ebenfalls, dass sich der Policenwert vor Kosten, trotz fallender Märkte und trotz einer Marktpreisanpassung nicht reduzieren kann, solange der Kunde keine Kündigung oder Entnahme beantragt. Dieses gute Beispiel der hohen Sicherheit britischer with-profits Policen, zeigte sich vor und nach dem 11. September. Während viele Aktienfonds bis zu 75% oder auch mehr während dieser Zeit nachgaben, stellten with-profits Policen einen sicheren Hafen für den Anleger da, DANK der zuvor gebildeten Reserven. Dass aber auch Reserven bei einem lang andauernden Abwärtstrend ausgehen können und auch with-profits Policen an ihre Grenzen geraten, ist wohl kein Geheimnis. Trotzdem haben Kunden, die in ihren Policen während dieser Jahre verblieben sind, d.h. keine Entnahmen tätigten, keine Verluste erleiden müssen.

Kommen wir nun zu jenen Policen, die während dieses Zeitraumes, und nur über diesen und keinen anderen Zeitraum unterhalten wir uns gerade, meine Herren Rechtsanwälte, mit schmerzhaften Marktpreisanpassungen hohe Verluste akzeptieren mussten. Hierbei handelt es sich nur um Kunden, die während dieses Zeitraumes laufende Entnahmen tätigten, und zwar Entnahmen außerhalb des bedingungsgemäßen Limits. Dies waren insbesondere jene Kunden, die an ganz bestimmten sogenannten „Zinsdifferenzgeschäften“ beteiligt waren und die Zinsen der Finanzierung durch die Entnahmen bedienen mussten. Derartige Finanzmodelle, die den uninformierten Verbraucher motivierten, hohe Kredite aufzunehmen und in der guten Hoffnung zu bleiben, dass ein bestimmter britischer Lebensversicherer stets seine 9% p.a. oder auch deutlich mehr erwirtschaften wird, kritisieren wir stark. Dies sind die Machenschaften bestimmter Vermittler und Vertriebe, die der Meinung waren, dass die Börse stets eine Einbahnstrasse bleiben wird. Wir vom CC kennen diesen bestimmten britischen Anbieter seit seinem Markteintritt in Deutschland ganz genau und möchten an dieser Stelle folgendes allen Nichtinformierten Verbrauchern und Maklern mitteilen: Uns sind zu keinem Zeitpunkt offizielle Prospekte, Präsentationen bzw. Publikationen seitens dieses Anbieters unterbreitet bzw. zur Verfügung gestellt worden, die auf „Zinsdifferenzgeschäfte“ offiziell hingewiesen haben. Unserer Meinung nach, wurde seine Produktflexibilität von bestimmten Vermittlern durch den „Eigenbau“ zuvor genannter Modelle, stark missbraucht.

Unsere daraus resultierende Frage: Betrachten Sie es als fair, mit Ihren Ausführungen alle britischen Lebensversicherer aufgrund zuletzt genannter Tatsachen verantwortlich zu machen?

Wir vom Competence Center für britische Policen bedanken uns herzlich bei allen Lesern unseres Kommentars und bitten alle Rechtsanwälte, so auch Sie meine Herren Witt und Nittel, Publikationen dieser Art möglichst konkreter zu formulieren und nicht alle Anbieter über einen Kamm zu scheren. Andernfalls können Ausführungen dieser Art zu enormen Imageschäden führen. **Das wäre sehr schade!**

Wiesbaden, den 07.07.2008

Mit vorzüglicher Hochachtung

Christos Kantaridis

Geschäftsführer der CC-Competence Center für Britische Policen und Investments GmbH & Co KG www.competence-center.com

Der gesamte Bericht der Rechtsanwälte Witt und Nittel kann unter <http://www.performance-online.de/artikel.php?THEMA=1&ID=1274221141> eingesehen werden