

## **Geschäft mit der Angst Abzocke bei der Altersvorsorge**

*Ulrich Hagmann, Marie von Mallinckrodt*

Seine Rente ist nicht sicher. Deswegen ist auch für den kleinen Anton eine private Vorsorge wohl besser. Damit werben derzeit eifrige Finanzvermittler: Renten und Ausbildungsversicherungen für Kleinkinder. Wir lassen uns ein Angebot machen. 50 Euro monatlich wollen wir anlegen für Ausbildung oder die Rente des kleinen Anton. Der Verkäufer empfiehlt eine fondgebundene Lebensversicherung, wie er sie angeblich auch für seine Kinder abgeschlossen hat.

**Verkäufer (Stimme nachgesprochen):** *"So wie es bei unseren Kindern auch war. Meine Eltern zahlen 50 Euro im Monat für die Tochter und meine Oma zahlt für den Sohn. Den Schmarrn, also die Geschenke zu Weihnachten kriegen sie ja nach wie vor."*

Das Angebot der Versicherung klingt verlockend. 1500 Euro ist die mögliche monatliche Rente für den kleinen Anton in 60 Jahren oder 330 000 Euro in bar. Doch beim Bund der Versicherten werden unsere Illusionen zerstört

**Hajo Köster, Bund der Versicherten:** *"Das große Problem ist natürlich, dass wenn ich 50 Euro hier einbezahle, landen ja nicht 50 Euro in irgendwelchen Fonds, sondern der Versicherungsvertreter möchte bezahlt werden, das Unternehmen möchte bezahlt werden, das macht es ja nicht für gratis für lau, sondern die möchten ja Gewinne machen. Wir haben es mal nachgerechnet, etwa 15,5% steckt nur an Provision und an Kosten in solchen Verträgen, das heißt wenn ich 40 000 Euro einzahle fast komm ich ja hin sind 6000 Euro sofort weg."*

Provisionen abschöpfen, darum ging es auch ihrem Berater, vermutet Katrin Braun mittlerweile. Die Managerin wollte Geld sparen für die Ausbildung ihrer beiden Kinder. Vor zehn Jahren hat sie deswegen zwei fondgebundene Lebensversicherungen für die Kinder abgeschlossen.

**Katrin Braun, Geschäftsführerin:** *"Das waren um die 500 Euro pro Monat, pro Kind, also das war richtig viel Geld. Mein Ziel war es Ruhe zu haben, wenn die Kinder einmal ins Studium kommen, dass dann Geld da ist und dass ich dann nicht strampeln muss."*

Noch sind die Kinder nicht im Studium. Doch was ist aus dem angelegten Geld für die Ausbildung geworden?

**Katrin Braun, Geschäftsführerin:** *"Am Ende waren es 45.000 Euro, die ich einbezahlt hatte über den Zeitraum von 8 Jahren und am Ende waren es noch 34000 Euro. Also es ist nichts drauf gewachsen, sondern im Gegenteil, ganz herber Verlust, ungefähr ein Viertel weg und das ist schon extrem."*

11 000 Euro Verlust pro Kind und Vertrag statt dem versprochenen Gewinn von 5 bis 8% jährlich .



**Margret Gohr, Rentnerin:** *"Verlust, dann da der nächste Verlust, Verlust. Und ich habe ja immer wieder gesagt, ich kann es mir nicht leisten, jetzt noch einmal Geld zu verlieren und ich will es auch nicht mehr."*

Margret Gohr wollte ihr lang erspartes Geld sicher anlegen und das in einer Bank. Ihr Berater hat ihr riskante Produkte angedreht. Jetzt hat sie sich Hilfe von einem Anwalt geholt und der plant zu klagen - gegen die Bank.

**Julius Reiter, Rechtsanwalt:** *"Aus unserer Sicht ist das so, dass hier falsch beraten wurde, weil die Provisionsorientierung im Vordergrund stand und nicht das Kundeninteresse."*

Die Verbraucherzentrale Baden Württemberg bestätigt mit einer aktuellen Studie diesen erschreckenden Trend. Besonders bei der privaten Altersvorsorge werden Verbraucher über den Tisch gezogen.

**Niels Nauhauser, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg:** *"In rund 9 von 10 Fällen haben Verbraucher Produkte abgeschlossen, die nicht ihren Bedürfnissen entsprechen, sei es, weil sie zu riskant sind, zu unflexibel oder zu teuer. Wir schätzen den Schaden auf rund 50 bis 100 Milliarden Euro jedes Jahr."*

Ein profitables Geschäft an dem Finanzvermittler und Versicherungen verdienen. Wir treffen einen Aussteiger, der diese Art von Provisionsgier nur allzu gut kennt. Er war jahrzehntlang bei einem großen deutschen Finanzdienstleister.

**Maximilian von Ah (Deckname) Aussteiger aus der Finanzvermittlerbranche:** *"Die Massen von Verkäufern sollen Produkte verkaufen, die eigentlich nicht im Vordergrund stehen, weil es um Gewinn respektive um Provisionsmaximierung geht. Die Produkte sind Mittel zum Zweck."*

Doch der Verbraucher hat von der Politik bislang wenig Schutz bekommen. Obschon etliche Untersuchungen zur Qualität der Finanzberatung zeigen: Die Provisionen sind das Problem. Zwar gibt es Regelungen, die seit diesem Jahr gelten. Aber...

**Niels Nauhauser, Verbraucherzentrale, Baden-Württemberg:** *"Die Maßnahmen des Gesetzgebers - Beratungsprotokolle, Produktinformationsblätter - die sind gut gemeint, aber sie helfen letztendlich nicht, die Anlegerrechte zu stärken. Wir beobachten weiterhin, dass der Bedarf des Ratsuchenden keine Rolle spielt und das Produkte verkauft werden, die nicht zum Anleger passen."*

Um Verbraucher zu schützen gibt es in anderen europäischen Ländern, wie Dänemark und Norwegen, Provisionsverbote oder sie werden demnächst eingeführt, wie in England und Holland. In Deutschland aber sind sie selbst im jüngsten Gesetz vom Oktober nicht enthalten. Ein Interview dazu wurde vom Verbraucherschutzministerium abgelehnt. Deswegen versuchen wir Ilse Aigner bei einer Gala persönlich anzusprechen.

**report MÜNCHEN:** *"Frau Aigner, noch mal ein kleiner Versuch über das Provisionsverbot zu reden, bei der Finanzvermittlung."*

**Ilse Aigner, Verbraucherschutzministerin:** *"Ich würde vorschlagen, dass Sie sich vielleicht an die Fachabteilung wenden."*



**report MÜNCHEN:** *"Hatten wir getan."*

**Ilse Aigner, Verbraucherschutzministerin:** *"Ja ok."*

Schriftlich erklärt das Ministerium: man habe "nie ein Provisionsverbot gefordert" und setze stattdessen auf "Transparenz."

Die deutsche Politik hinkt beim Anlegerschutz hinter dem europäischen Standard her.

Ob Margret Gohr Ihr Geld wieder sieht, ist noch offen.

Katrin Braun hat Glück, wegen eines Formfehlers musste die Versicherung das gesamte eingezahlte Geld zurückzahlen, allerdings ohne Zinsen.

Die Politik drängt den Bürger in die private Altersvorsorge, schützt ihn aber nicht ausreichend vor herbem Verlusten. Das ist das eigentliche Problem.