

Freitag, 19. Juni 2015

[Berater](#) | [Kolumnen](#) | [Versicherungen](#)

## Lebensversicherung: Transparenz wäre kontraproduktiv

Es ist ein Trauerspiel. Die Kosten in der Lebensversicherung sind auch nach dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) noch immer hoch und wie sie sich genau zusammensetzen, kann der Kunde allenfalls raten. Ein Grund zur Sorge? Nein, denn die Lebensversicherung ist eine Absicherung und kein Geldanlageprodukt.

*Die Pradetto-Kolumne*



[1]

“Würde man seine Berufsunfähigkeitsversicherung von einer spekulativen Geldanlage mit ungewisser Wertentwicklung abhängig machen? Ganz sicher nicht.”

Die ausgewiesene Prognose beinhaltet Kosten von denen der Versicherer glaubt, sie irgendwann vielleicht einsparen zu können. [Abschlussprovisionen](#) [2] werden in der Haftung verlängert, anders bilanziert und als [Bestandsprovision](#) [3] getarnt. Kickbacks durch eigene Unternehmenstöchter? Werden verschwiegen!

Sprechen wir es klar aus: Die [Lebensversicherung](#) [4] ist so ziemlich das intransparenteste Anlageprodukt, das es auf dem Markt gibt. Kein Wunder also, dass der Verbraucherschutz gegen die Lebensversicherungswirtschaft schießt und auch Branchenexperten wie [Dr. Mark Ortmann](#) [5], geschäftsführender Gesellschafter des Berliner ITA Instituts für Transparenz, einen wirksamen Effektivkostenausweis fordern.

### **Eine Lebensversicherung ist keine Waschmaschine**

Es geht nicht darum Preis und Leistung zu vergleichen, um am Ende das leistungsfähigste Produkt auswählen zu können. Dieser Irrtum – dem selbst Makler immer wieder unterliegen – rührt daher, dass die Lebensversicherung in besseren Zeiten auch als Kapitalanlage angepriesen wurde. Bei sechs Prozent Zinsen verdoppelte sich das angesparte Kapital alle zwölf Jahre und das dann auch noch steuerfrei. Klar, dass die Branche sich auch für mittelfristige Sparziele anbot.

**[Mehr zum Thema Lebensversicherung](#)**



- [OECD: Niedrigzinsen bedrohen die Zahlungsfähigkeit von Versicherern](#) [6]

Doch jetzt, wo der Kunde noch eine Garantie von aberwitzigen 1,25 Prozent hat, sieht das Ganze nicht mehr so sexy aus. Schließlich ist eine Kapitalanlage, bei der im schlimmsten Fall mal weniger rauskommt als rein getan wurde, ein ziemliches "Loser-Produkt" – und wenn sich der Lebensversicherer dann fast 20 Prozent von jeder gesparten Rate nimmt, scheint dies skandalös.

Seite zwei: [Lebensversicherung ist kein Kapitalanlageprodukt](#) [9]

Doch wer ein Auto kauft lässt auch 18 Prozent des Kaufpreises beim Händler. Dabei segnet das Auto nach durchschnittlich neun Jahren das zeitliche, während der Versicherer schnell mal 30 Jahre Funktionssicherheit gewähren muss.

Sind Autohändler auch dreiste Abzocker? Kauft man Lebensmittel oder Elektrogüter, bewegen sich die Margen bei 50 Prozent. Bei Bekleidung und Körperpflege liegen die reinen Material- und Herstellungskosten allenfalls noch bei zehn bis 20 Prozent. Der Rest ist Marge für die Händler, aber kein Mensch fragt hier danach.

### Mehr zum Thema Berufsunfähigkeit



- [Invaliditätsversicherungen: Mut zur Bedarfslücke](#) [10]

Wo der Unterschied ist? Bei Auto, Hose oder Waschmaschine interessiert sich der Konsument für die Kernprodukteigenschaften. Gefällt das Produkt? Wie ist es verarbeitet? Bei einer [Kapitalanlage](#) [13] sind diese Kernprodukteigenschaften natürlich Rendite und Kosten. Die ganze Sache hat bloß einen Haken. Die Lebensversicherung ist gar kein Kapitalanlageprodukt. Sie war es nie und wird es auch nie sein.

### Eine Lebensversicherung ist eine BU mit garantiertem Leistungsfall

Die Lebensversicherung ist eine Absicherung. Menschen versichern ihr Leben. Sie sorgen heute vor, damit das Einkommen auch im Alter sicher läuft. Was ist eine Lebensversicherung anderes als eine Art der [Berufsunfähigkeitsversicherung](#) [14] mit garantiertem Leistungsfall? Denken Sie darüber nach: Alt wird man immer! Mit dem Alter verliert man aber zwangsläufig seine Einkommensfähigkeit. Als Angestellter ist das sogar schon beschlossene Sache. Da verliert man – überspitzt formuliert – mit 67 das Recht für sein Einkommen zu arbeiten.

Seite drei: [Aufgabe des Maklers ist Sicherheit des Kunden](#) [15] Würde man seine Berufsunfähigkeitsversicherung aber von einer spekulativen [Geldanlage](#) [16] mit ungewisser Wertentwicklung abhängig machen? Ganz sicher nicht. Dass man "vielleicht" geschützt ist – falls die Börsen gut gelaufen sind – wäre bei Unfall oder Krankheit vermutlich jedem zu riskant.

Warum glaubt man dann, dass man sein Einkommen im Alter der Börse anvertrauen kann? Der Kunde will die Sicherheit, dass sein Einkommen auch im Alter bereit steht. Er will nicht spekulieren. Er will nicht zocken. Er will sich versichern.

### Meistgelesen im Ressort Berater



- [Fallstricke bei Provisionsrückforderungen](#) [17]

## Aufgabe des Maklers ist die Sicherheit des Kunden

Eben aus diesem Grund geht es nicht darum über Kosten zu reden, denn dann führen wir unseren Kunden geistig weg vom Versicherungsgedanken hin zur Geldanlage. Die wird bekanntlich aufgelöst, wenn der Kunde Geld für Konsum braucht. Da ist es dann auch egal wie gut sie verzinst oder wie gering die Kosten waren. Denn für sein Alterseinkommen bedeutet das: Weg ist weg. Die Aufgabe des Maklers ist es nicht, mit Banken in den Wettstreit um Kapitalanlagen zu gehen. Die Aufgabe ist die Sicherheit des Kunden.

Selbstverständlich soll ein [Versicherungsmakler](#) <sup>[20]</sup> seine Möglichkeiten ausschöpfen, um mit seinem Fachwissen die tatsächlichen Kosten zu durchleuchten und diese durch eine gute Auswahl für seinen Kunden gering zu halten.

Deswegen muss ich aber nicht mit dem Kunden über Kosten reden. Effektivzinsen gehören in die Abteilung Geldgeschäfte. Wir handeln aber nicht mit Geld. Wir handeln mit dem Leben unserer Kunden. Dessen sollten wir uns bewusst sein.

*Autor Oliver Pradetto ist Kommanditist und Mitbegründer des Maklerpools [Blau direkt](#) <sup>[21]</sup>.*

*Foto: Anne-Lena Cordts*

---

Artikel gedruckt von Finanznachrichten auf Cash.Online: <http://www.cash-online.de>

URL des Artikels: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/lebensversicherung-transparenz/258351>

URLs in this post:

[1] Image: <http://www.cash-online.de/wp-content/uploads/2013/10/Oliver-pradetto.jpg>

[2] Abschlussprovisionen: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/honorartarife-ita/254595>

[3] Bestandsprovision: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/lvrg-blau-direkt-bestands/227748>

[4] Lebensversicherung: <http://www.cash-online.de/tag/Lebensversicherung>

[5] Dr. Mark Ortmann: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/lvrg-hat-rueckkaufswerte-verbessert/253697>

[6] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/oecd-niedrigzinsen-bedrohen-die-zahlungsfahigkeit-von-versicherern/259737>

[7] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/gdv-haelt-grexit-fuer-verkraftbar/259030>

[8] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/lebensversicherung-zinsen-muessen-steigen-sonst-wird-es-kritisch/258078>

[9] Lebensversicherung ist kein Kapitalanlageprodukt: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/lebensversicherung-transparenz/258351/2>

[10] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/invaliditaetsversicherung-2/254286>

[11] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/bu-markt/253951>

[12] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/bu-policen-2/251905>

[13] Kapitalanlage: <http://www.cash-online.de/berater/2015/anleger-5/258125>

[14] Berufsunfähigkeitsversicherung: <http://www.cash-online.de/tag/Berufsunfaehigkeitsversicherung>

[15] Aufgabe des Maklers ist Sicherheit des Kunden: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/lebensversicherung-transparenz/258351/3>

[16] Geldanlage: <http://www.cash-online.de/immobilien/2015/dossier-niedrigzinsen/253699>

[17] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/provisionsrueckforderungen/259795>

[18] Image: <http://www.cash-online.de/berater/2015/infinus-kritik-an-staatsanwaltschaft/255329>

[19] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/weiterempfehlung/257207>

[20] Versicherungsmakler: <http://www.cash-online.de/tag/versicherungsmakler>

[21] Blau direkt: <https://www.blaudirekt.de/>