

# Aufmüpfige Kunden



In Wien fand vor einigen Wochen hinter verschlossenen Türen ein Gipfel zwischen den sechs größten österreichischen Versicherungen und Verbraucherschützern statt. Es fielen Begriffe wie Generalvergleich, eine der denkbaren Lösungen für ein ernsthaftes Problem. Denn: Eine drohende Massen-Rückabwicklung von Lebensversicherungsverträgen wird für die Assekuranden zur immer realistischeren Gefahr. Parallel laufen bereits Musterverfahren. Sollten Kunden weiterhin Prozesssieger einfahren, könnten die Versicherungen in richtig unruhige Gewässer geraten. Ihnen stünde dann eine Masse rechtsschutzversicherter und somit risikolose klagender Kunden gegenüber. Und es ist zu erwarten, dass Inhaber verlustreicher Frankenkredite mit Lebensversicherungen als Tilgungsträgern jede Option ausschöpfen werden, um ihr Minus zu reduzieren.

Aber der Reihe nach: Kraft eines EuGH-Richterspruchs können EU-weit Versicherungsverträge rückabgewickelt werden, falls Kunden nach dem 1. Jänner 1994 beim Abschluss gar nicht oder falsch über Rücktrittsrechte aufgeklärt worden waren. Das gilt bei Leuten, die für ihre Pension vorsorgen, ebenso wie für Häuselbauer oder für Kleinunternehmer, die

**Tausende Österreicher wollen ihre LEBENSVERSICHERUNGEN notfalls per Klage auflösen. Musterprozesse laufen. Besondere Brisanz hat die Sache bei Frankenkrediten in Kombination mit Lebensversicherung.**

etwa eine Lebensversicherung als Kredit-Tilgungsträger abschließen und ihrer Bank verpfänden mussten. „Wir sprechen von Millionen Verträgen, die rückabgewickelt werden könnten“, sagt Ulrike Wolf, Sammelklagen-Chefin beim Verein für Konsumentinformation (VKI).

**GESCHÄFTSMODELL.** Solche Mängel bei der Aufklärung dürften häufig passiert sein – vor allem, weil ein vergessenes, falsches oder veraltetes Formular mit dem berühmten Kleingedruckten schon

VON OLIVER JAINDL

ausreicht, damit der Kunde in den Genuss des unbefristeten Rücktrittsrechts kommt. Laut VKI kam das in vier von fünf Fällen vor. Noch im Herbst zählte man rund 1.300 Konsumenten, die ihre Verträge für 95 Euro Bearbeitungsgebühr zwecks Prüfung einer Rückabwicklung eingeschickt hatten. Nun sind es schon 3.100. Auch andere Institutionen sammeln derzeit potenzielle Kläger. An den Prozessfinanzierer Advofin bzw. den Kooperationspartner Levia24 haben sich laut Advofin-Chef Franz Kallinger 16.000 Versicherungsnehmer gewandt, die Geld von ihrer Versicherung zurück haben wollen und auch bereit sind, dem Finanzierer das Klagsrisiko mit 38 Prozent vom erstrittenen Betrag abzugelten.

Das Motiv vieler Versicherungsnehmer ist klar: Wird der Vertrag rückwirkend annulliert, muss die Versicherung nicht nur das eingezahlte Geld abzüglich Ablebens-Anteil zurückzahlen. Sie muss den Betrag gesetzlich auch mit vier Prozent verzinsen, sagen die Verbraucherschützer. Mit Zins bzw. Zinseszins lohnt dieser Schachzug weit mehr als die mageren Renditen, die derzeit von den Versicherungen erwirtschaftet werden können bzw. die sie nach dem Jahr 2000 Kunden maximal garantieren durften. Laut Wolf seien im Schnitt einige Tausender für jeden Versicherungsnehmer drin, die sonst in der heutigen Niedrigzinsphase nicht zu holen wären.

Geht es nach dem deutschen Gutachter und Professor Philipp Schade, dann sind genau diese niedrigen Zinsen der Grund, warum der gesamten Branche langsam, aber sicher ein Krach droht. In Deutschland sind zwei Drittel der 86,7 Millionen Verträge mit einem garantierten Zins von über drei Prozent „belastet“. Sprich: Die Versicherung verliert Jahr für Jahr Geld, denn im Schnitt können nur 2,7 Prozent erwirtschaftet werden. Es gibt eine Lücke, die immer größer wird. Die Folge: Es müssen „Zinszusatzreserven“ gebildet werden. Aus dem Amtsdeutschen übersetzt bedeutet das, dass mit „Gewinnen aus Neuverträgen die Löcher bei Altverträgen gestopft werden. Mit anderen Worten: Jüngere Versicherungsnehmer werden veräppelt“, so die harsche Kritik des Wirtschaftsmathematikers.

Schade hat vor einigen Wochen einen Ausflug nach Wien unternommen. Der Grund war das erwähnte Geheimtreffen des VKI mit den größten Lebensversicherern Österreichs, Allianz, Wiener Städtische, Uniqa, Ergo, Generali und Spar-

kassen Versicherung. Zu einer Lösung kam es dem Vernehmen nach nicht. „Wir wären aber für einen Vergleich offen“, sagt Ulrike Wolf.


**PRÄZEDENZFÄLLE.** Maßgeblichen Einfluss auf einen etwaigen Vergleich haben die Verfahren, die derzeit laufen. Erste, wenn auch nicht letztinstanzliche Prozesssiege bezüglich der vierprozentigen Verzinsung und Modalitäten der Rückabwicklung konnte das Lager der Versicherungsnehmer bereits verbuchen. Ebenfalls relevant sind in diesem Zusammenhang Verfahren wie jenes, das Anwalt Michael Poduschka führt: ein Musterprozess, in dem es darum geht, ob und wann Rechtsschutzversicherungen juristische Vorstöße gegen ihre Kollegen aus der Lebensversicherungsbranche finanzieren müssen. Oft wird Rechtsschutz mit dem Argument verweigert, dass zuerst die Lebens-, und dann erst die Rechtsschutzversicherung abgeschlossen worden sei. Sollte Poduschka mit seiner Klage dagegen Erfolg haben, würde das sehr vielen privaten Versicherungsnehmern den risikolosen Weg zur gerichtlichen Rückabwicklung ebnen.

Und viele Private müssen etwas unternehmen, ob sie wollen oder nicht. Denn 90.000 Haushalte in Österreich wälzen noch verlustreiche Fremdwährungskredite mit einem Obligo von knapp 20 Milliarden Euro vor sich her – die meisten davon haben Lebensversicherungen als Tilgungsträger. Poduschka berichtet von Klagen, mit denen die Versicherung samt dem unliebsamen Frankenkredit beseitigt werden soll. Der Clou: Der meist an

die Bank verpfändete Tilgungsträger gilt konsumentenrechtlich als „finanziertes Geschäft“. Wird dieses Geschäft wegen Aufklärungsfehlern beseitigt, „killed“ dies auch den Kredit. Wenn die Anwälte mit diesem juristischem Kniff Erfolg haben, würde dies für Tausende Österreicher eine Rettung aus dem Frankenkredit-Debakel bedeuten. Für die Banken wäre es weniger lustig.

**ALLES PALETTI?** Trotz des Säbelrasselns bleibt man bei den Versicherungen eher gelassen. Laut einem Sprecher der Wiener Städtischen, bei der 1,3 Millionen Lebensversicherungsverträge abgeschlossen wurden, interessierten sich bisher nur wenige Kunden für eine Rückabwicklung. Untergangsszenarien in dieser Sparte, wie sie der deutsche Experte zeichnet, kann man daher nicht nachvollziehen: Das Neugeschäft sei rentabel, es gebe keine Löcher zu stopfen, und durch die Zinszusatzreserve sei ein Polster aufgebaut worden.

Die Situation in Österreich kann mit der in Deutschland tatsächlich nicht verglichen werden, da dort die garantierten Zinsen weit höher sind als hierzulande. So liegt der durchschnittliche Garantiezins bei der Wiener Städtischen nur bei 2,2 Prozent, wie es offiziell heißt: „Die Rücktrittsthematik ist für die Wiener Städtische daher von keiner wirtschaftlichen Relevanz.“

Ob das auch noch gilt, wenn die großen Sammel pools für Rückabwicklungswillige bei der Versicherung vorstellig geworden sind? Brisanz hat das Thema durchaus auch in Österreich. 

# 4

**Prozent** gesetzliche Zinsen sind der Grund, warum für viele Kunden eine Annullierung ihrer Lebensversicherung attraktiver wäre als die Auszahlung – selbst mit garantierten Zinsen. Doch um wie viel Geld geht es? Der Sachverständige Oliver Lintner hat für den trend Beispielrechnungen durchgeführt. Annahme war eine Lebensversicherung, in die 100 Euro monatlich eingezahlt wurden und die nun nach sieben Jahren aufgelöst wird. Bei 8.400 Euro Einzahlung käme in den folgenden Varianten unterschiedlich viel heraus:

.....  
**Beim Rückkauf** würde der Kunde gerade einmal 6.650 Euro bekommen.  
.....

**Besser** steigt er aus, falls er das Geschäft annullieren lassen kann. Ohne Verzinsung bekäme er unter Anrechnung des Ablebensteils der Versicherung 8.232 Euro heraus. Wird die Verzinsung von vier Prozent von den Gerichten zuerkannt, bekäme er 9.219 Euro.  
.....

**Andere** rechtliche Ansätze gehen sogar so weit, dass auch mit Kundengeld erwirtschaftete Gewinne der Versicherungen abschöpfbar gemacht werden könnten. Dann stünden dem Kunden aus dem Beispielfall 9.623 Euro zu.

Exklusiv für trend-LeserInnen

Mit dem Anmeldecode DST/100 nutzen Sie Ihren 100 Euro Bildungsgutschein



**Sonja Rauschütz, MPA (Harvard)**  
„Sie lernen erfolgreich verhandeln auf Basis von Interessen statt Positionen“

Verhandeln nach dem **Harvard-Konzept**

Exklusiv bei Business Circle

Wien, 22. - 24. März 2017

businesscircle.at

