

„Der Ratgeber führt in die Irre“

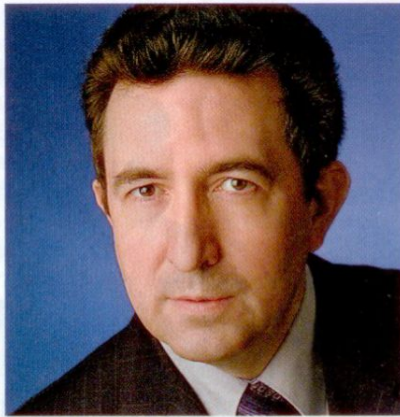
Die Verbraucherzentrale Hamburg darf vorerst nicht mehr ihren Ratgeber „Ampelcheck Geldanlage“ verkaufen. **Cash** sprach mit Professor Dr. **Peter Albrecht**, Lehrstuhlinhaber an der Uni Mannheim und Experte für Versicherungswirtschaft, über die umstrittene Broschüre.

Cash: Ist der Ratgeber „Ampelcheck Geldanlage“ für Verbraucher eine Orientierungshilfe?

Albrecht: Eine fachkundige und neutrale Beratung des Verbrauchers, die diesem eine verlässliche Orientierung für seine Altersvorsorgeentscheidungen zu geben vermag, findet beim „Ampelcheck Geldanlage“ nur sehr eingeschränkt statt. Die Gefahr ist daher groß, dass der durchschnittliche Leser ein falsches Gesamtbild vermittelt bekommt und damit eher in die Irre geführt wird.

Cash: Was genau kritisieren Sie an der Broschüre?

Albrecht: Altersvorsorgeprodukte werden anhand derselben Kriterien beurteilt, wie eine „normale“ Geldanlage auch. Entsprechend werden wesentli-



Peter Albrecht, Uni Mannheim

che Produkteigenschaften von Versicherungsverträgen, die in puncto Altersvorsorge sehr wertvoll für die privaten Verbraucher sind, bei der Beurteilung ignoriert. Hierzu zählen beispielsweise die gegebenen Renditegarantien. Auch werden staatlich empfohlene und geförderte Produkte wie die Riester- oder Rürup-Rente, die politisch gewollten strengen Bedingungen unterliegen, als nicht geeignet für die Altersvorsorge beurteilt. Dies ist

schlicht nicht nachvollziehbar. Die Eingruppierung der betrachteten Produkte in die Kategorien der Ampelfarben weisen bei den einzelnen Bewertungskriterien vielfach Inkonsistenzen auf, die befremdlicherweise einheitlich einseitig zulasten der Versicherungsprodukte gehen. Dies wirft schon die Frage nach einer vorhandenen Neutralität der Beratung auf.

Cash: Wo machen Sie Inkonsistenzen aus?

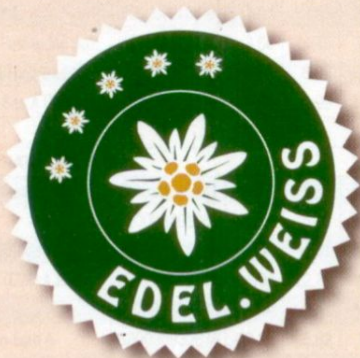
Albrecht: Die Produkte der Versicherungswirtschaft werden in puncto Sicherheit einheitlich in die zweit-schlechteste Kategorie Gelb-Rot eingruppiert. Anlagen in Gold, Antiquitäten, Briefmarken, Bilder, Kunst, Aktienfonds, Unternehmensanleihen und sogar Zertifikate werden hinsichtlich ihrer Sicherheit höher eingestuft, und dies, obwohl in der Broschüre selbst ausdrücklich festgestellt wird, dass es „durch die Versicherungswirtschaft einen weitgehend sicheren Konkurschutz“ gibt.

Das Gespräch führte Mathias Ohanian, **Cash**.

ANZEIGE

Der Pfad
der Tugend >>

www.edel-weiss.de



Verkauf des Ratgebers „Ampelcheck Geldanlage“ gestoppt

Die Koblenzer Debeka Versicherung hat beim Landgericht Berlin eine einstweilige Verfügung gegen den Ratgeber „Ampelcheck Geldanlage“ der Verbraucherzentrale Hamburg erwirkt. Die kostenpflichtige Broschüre vergleicht die Eignung von Vorsorgelösungen für Endanleger und analysiert 16 Produktgruppen. So sei es

der Einrichtung künftig untersagt, „falsche und irreführende Aussagen zur Qualität von Lebens- und Rentenversicherungsprodukten und ihrer Eignung für die Altersvorsorge zu verbreiten“, teilt die Debeka mit. Die Verbraucherzentrale kündigte derweil an, in Berufung zu gehen.

Halbjahreszahlen

Einmalbeitrag sei Dank

Die deutschen Lebensversicherer haben ihre Beitragseinnahmen im ersten Halbjahr 2009 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 6,6 Prozent auf rund 38,1 Milliarden Euro gesteigert. Das ergeben Berechnungen des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), Berlin. Während die Beitragseinnahmen aus Bestandsverträgen gegen laufenden Beitrag im ersten Halbjahr um ein Prozent auf 29,5 Milliarden Euro sanken, stiegen die Einmalbeiträge im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2008 um 44 Prozent auf 8,5 Milliarden Euro.

Auch das Neugeschäft fällt gegensätzlich aus: Während der Verkauf von Policen ge-

gen Einmalbeitrag einen historischen Höchststand erreichte, verlief das Neugeschäft mit Verträgen gegen laufenden Beitrag deutlich schwächer als im Vorjahr: Der Absatz fällt um 27,5 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro.

Ursache dafür sei die im letzten Jahr in Kraft getretene letzte Förderstufe bei Riester-Verträgen, die im ersten Halbjahr 2008 zu einem Sonderschub geführt hatte. Dieser Effekt fehle in 2009. Bereinigt um die Riester-Stufe sind die Neugeschäftsbeiträge aus Verträgen gegen laufenden Beitrag nach GDV-Schätzung nur um zehn Prozent beziehungsweise 700 Millionen Euro zurückgegangen. mo