

Stand 30. März 2010

PrismaLife nimmt Stellung

Zum Fernsehbeitrag „Lebensversicherungen für Kinder“ in der Sendung „ARD Ratgeber Geld“ vom 27. März 2010

Sehr geehrte Vertriebspartner der PrismaLife,

im Fernsehbeitrag „ARD Ratgeber Geld“ vom 27. März wurde kritisch über Kinderlebens- und Kinderrentenversicherungen berichtet. In dem Zusammenhang wurde in den Raum gestellt, dass aufgrund der langen Laufzeiten hier meist auch besonders hohe Provisionen anfallen würden. Bei Laufzeiten von 40, 50 oder 60 Jahren seien rasch mehrere tausend Euro fällig, ohne dass sich die Versicherungskunden dessen bewusst seien.

Ein Mitglied der Verbraucherzentrale Bremen sagte in der Sendung, dass dies das sei, was eine bestimmte Sorte von Vermittlern anziehe. Auf die Sorte von Vermittlern, denen es um eine möglichst hohe Provision ginge, seien die Produkte zugeschnitten.

In dem Zusammenhang wurde unter anderem ein Versicherungsnehmer dargestellt, der die Verträge seiner beiden Kinder bereits nach nur knapp einem Jahr wieder gekündigt hatte.

An dieser Stelle möchten wir auf einige getätigte Aussagen näher eingehen, die der Klarstellung bedürfen.

Der Fall (Auszüge aus dem Fernsehbeitrag „ARD Ratgeber Geld“):

Der Kunde sagt, er wolle für seine beiden Kinder das Beste und so wolle er eine Kinder-fondsrentenversicherung machen. Ein Berater hat ihm ein fondsgebundenes Produkt der PrismaLife empfohlen. Für jedes Kind sollte er über 40 Jahre 100 Euro einzahlen [...] Von 100 Euro monatlich gingen bisher 75 Euro in die Vermittlungsprovision, und das über 48 Monate [...] Dass er so viel Provision zahle, habe er jetzt erst entdeckt, sagt er [...] Kinder wie seine sind eine lukrative Zielgruppe für viele Versicherer und Vermittler [...] Doch Verbraucherschützer sind von diesen Produkten wenig begeistert [...]

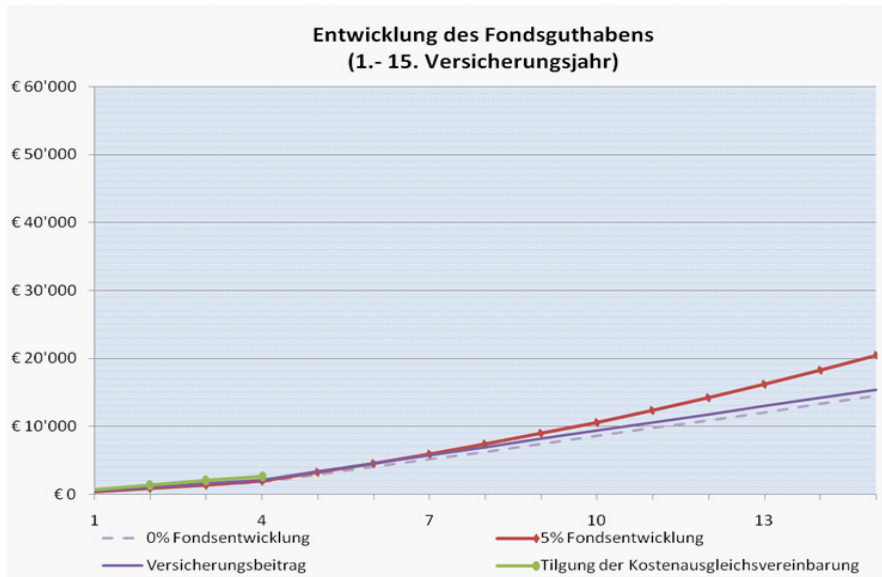
Kritik an Kinderpolicen im Allgemeinen sowie an PrismaLife fachlich nicht gerechtfertigt

Die dargestellten Fälle sind nicht repräsentativ sondern zeigen Extremfälle, um eine hohe Aufmerksamkeit bei den Zuschauern zu erzielen. Wieder einmal wird sensationslüstern versucht einen Skandal zu initiieren, der sich im tatsächlichen Leben in einem repräsentativen Durchschnitt nicht als solcher herausstellt.

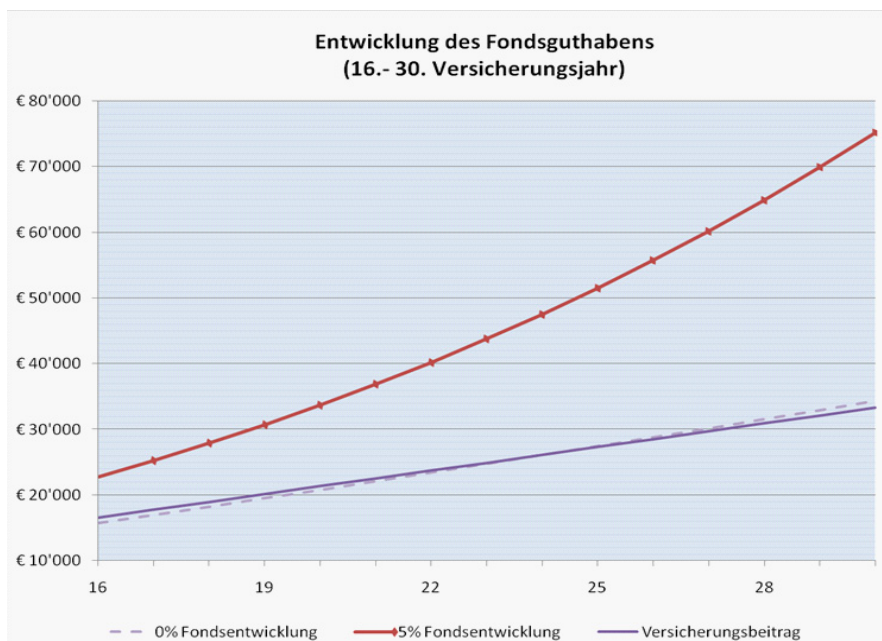
Auf den ersten Blick erscheinen die dargestellten Scheinfakts vermeintlich negativ. Folgende Tatsachen wurden jedoch leider nicht berücksichtigt:

Fondswert übersteigt eingezahlte Beiträge

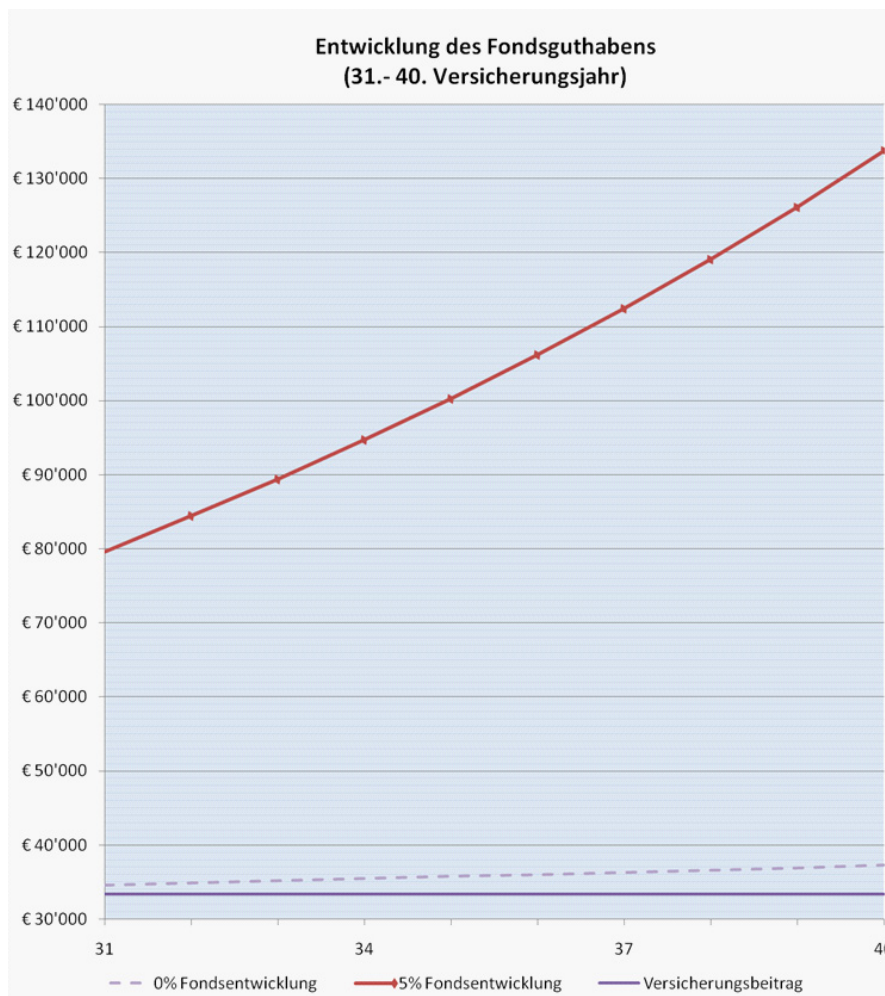
An dieser Wertentwicklung* hätte der Vertrag des Kunden teilgenommen, hätte er diesen nicht nach nur knapp einem Jahr wieder gekündigt. Hieran ist erkennbar, dass der Fondswert schnell die Summe der bezahlten Beiträge übersteigt.



*Modellhaftes Beispiel unter der Annahme eines Monatsbeitrags von 100 Euro und einer Laufzeit von 40 Jahren. Der angegebene Wert bei einer angenommenen Fondsentwicklung von 5% ist beispielhaft und ist natürlich nicht garantiert.



*Modellhaftes Beispiel unter der Annahme eines Monatsbeitrags von 100 Euro und einer Laufzeit von 40 Jahren. Der angegebene Wert bei einer angenommenen Fondsentwicklung von 5% ist beispielhaft und ist natürlich nicht garantiert.



*Modellhaftes Beispiel unter der Annahme eines Monatsbeitrags von 100 Euro und einer Laufzeit von 40 Jahren.
Der angegebene Wert bei einer angenommenen Fondsentwicklung von 5% ist beispielhaft und ist natürlich nicht garantiert.

Abschlusskosten stehen wesentliche Leistungen gegenüber: Ihre qualitativ hochwertige Beratung

Finanzwissen ist - wie vielfache statistisch relevante Analysen und Umfragen gezeigt haben - in der deutschen Bevölkerung ein sehr knappes Gut. Die Versicherungsvermittler übernehmen hier eine sehr wichtige und bedeutende Aufgabe für die so dringend notwendige eigene Altersvorsorge der Verbraucher. Diese Leistung muss selbstverständlich bezahlt werden. Die Verbraucher können sich zwar über Produkte informieren und Vergleiche durchführen. Dennoch sind sie im Hinblick auf ihren individuellen Bedarf sowie die Komplexität der angebotenen Tarife auf die Beratung der Versicherungsvermittler angewiesen.

Allerdings werden in der Praxis - und das ist mehr als bedauerlich - Fachkompetenz und Qualität von Vertretern der Kammerberufe in bedeutend geringerem Maße angezweifelt als die Kompetenz von Versicherungsvermittlern. Stellt zum Beispiel ein Steuerberater die Kosten für seine Beratung in Rechnung, ist es für den Kunden eine Selbstverständlichkeit, für diese Leistung den vorgegebenen Vergütungssatz zu bezahlen. Von einem Versicherungsvermittler hingegen wird erwartet, dass seine Beratung gratis erfolgt.

Die Versicherungsvermittler, die die Produkte der PrismaLife anbieten, leisten über das Einbringen ihres Knowhows eine individuelle und hochwertige Beratung. Vor dem Abschluss eines Versicherungsvertrages wird eine detaillierte Aufnahme der Bedarfs- und Vorsorgesituation durchgeführt. Dem Kunden werden die Produkte ausführlich erläutert und Alternativen hierzu vorgestellt und erklärt.

Anschließend wird der Kunde beim Abschluss seines Vertrages beraten und unterstützt. Ferner werden all diese Prozesse sauber protokolliert und dokumentiert. In der Regel sind hier mehrere Termine mit dem Kunden nötig - einige Stunden Aufbereitungsarbeit im eigenen Büro und nicht zuletzt auch Zeit und Kosten für die Fahrt zum Kunden. Summa Summarum entstehen Zeitaufwände, die auch im Rahmen einer Honorarvereinbarung für den Zeit- und Sachaufwand nicht geringer ausfallen würden. Rechnet man hier im Marktvergleich durchaus übliche 20-30 Stunden ab, fallen Beratungshonorare von 3'-4'500 Euro an.

Darüber hinaus hat sich der Vermittler regelmäßig über Schulungen und Fortbildungen auf dem neuesten Stand zu halten.

Die Vermittler der PrismaLife werden auf Qualität geprüft

Die mit der PrismaLife verbundenen Versicherungsvermittler und Makler durchlaufen zu Beginn der Zusammenarbeit eine intensive Qualitätskontrolle; während der Zusammenarbeit unterstehen unsere Vertriebspartner ferner einer regelmäßigen stichprobenartigen Qualitätskontrolle. Im Falle von Beschwerden werden Stellungnahmen eingeholt und im Wiederholungsfall wird noch intensiver geschult; schlimmstenfalls wird die Zusammenarbeit sogar beendet.

Ehrlichkeit und Transparenz werden bestraft

Die Darstellung der Kostenbelastung der PrismaLife ist verfehlt. Im Gegenteil - jede Gebührenposition ist transparent und nachvollziehbar in der jeweiligen Modellrechnung oder den Versicherungsbedingungen beschrieben. Damit der Kunde bereits vor Vertragsabschluss alle anfallenden Kosten kennt. Anschließend werden ihm mit der Versicherungspolice die einzelnen Positionen sowie die Widerrufsfrist nochmals dargestellt.

Von hohen oder nicht erkennbaren Kosten zu sprechen, ist ebenfalls nicht korrekt. Die PrismaLife legt alle Kosten nachvollziehbar offen. Wir informieren unsere Kunden auf transparenteste Art und Weise offen und ehrlich über alle Kosten, die mit dem Abschluss einer Police verbunden sind sowie über alle Kosten, die während der Laufzeit entstehen. Gleichzeitig wird der Kunde auch mehrfach über die Zahlungsweise und seine Verpflichtung im Rahmen der Kostenausgleichsvereinbarung informiert.

Die Kostenausgleichsvereinbarung ist damit ein Abschlusskostenfinanzierungsweg, der für den Kunden aufs Äußerste transparent und ehrlich ist.

Sollte in einzelnen, sehr selten vorkommenden Fällen, tatsächlich eine Fehlberatung vorliegen, zeigt sich die PrismaLife grundsätzlich sehr kulant und versucht Lösungen für den Kunden zu erarbeiten, die für ihn sinnvoll und rentabel sind. Dabei steht eine Rückabwicklung des Vertrages natürlicherweise am Ende des Weges. Im Vordergrund steht vielmehr der Kunde mit seinem Vorsorgebedarf. Schließlich will er bei der PrismaLife seine private Vorsorge abschließen. Diesem Wunsch kommen wir gerne entgegen.

Kostenausgleichsvereinbarung – ganz im Sinne der VVG Reform

Das Modell der Kostenausgleichsvereinbarung ist im Einführungskommentar zur VVG-Novelle explizit geregelt. Die Konstruktion der PrismaLife zeichnet sich durch maximale Transparenz für die Kunden aus.

Positiver Aspekt

Die laufenden Verwaltungsgebühren der PrismaLife von derzeit 4,5% - 5% sind absolut marktüblich und keinesfalls überhöht. Hinzu kommt, dass die Kunden der PrismaLife für ihre Vertragstreue belohnt werden, indem wir ihnen die Abschlusskosten durch den Treuefonds häufig zu 100% und mehr zurückerstatten.

Die Kostenstruktur unserer Produkte ist nachweislich gering - sonst wären die Ablaufleistungen in unseren Modellrechnungen nicht besser als die der meisten Mitbewerber. Dass unsere Vorsorgelösungen zu den besten am deutschen Markt gehören, belegen regelmäßige Testsiege in Produktratings unabhängiger, führender Ratingagenturen.

Die PrismaLife gewinnt Marktanteile und damit auch Aufmerksamkeit. Mittlerweile wird die Kostentransparenz im Sinne des Kunden durch das Modell der Kostenausgleichsvereinbarung auch von anderen Versicherern erkannt und ebenso praktiziert.

Fazit

Die kritischen Aussagen zu Vermittlungsgebühren und Kosten von Kindervorsorgepolicen im Allgemeinen sowie zu dem PrismaLife Produkt „PrismaJunior“ und die Art der Darstellung im gezeigten Fernsehbeitrag „ARD Ratgeber Geld“ sind unvollständig, verzerrend und fachlich nicht korrekt.