

Grenzfälle aus der Praxis

Am 1. 1. 1993 soll er verwirklicht sein – der Europäische Binnenmarkt. Doch schon heute kann man im Ausland Geschäfte machen. Wir haben drei Fälle durchgespielt: den Abschluß einer Kapital-Lebensversicherung in London, die Buchung einer Pauschalreise in Amsterdam und den Widerruf eines Haustürgeschäfts auf Ibiza. Worauf müssen deutsche Kunden achten und was wird sich noch ändern?

Langsam wird's ernst. Vorbei die Zeiten, als man bei »EWG« eher an Kulenkampffs Quizsendung »Einer wird gewinnen« dachte als an die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft. Heute ist der Europäische Binnenmarkt mit seinem magischen Stichtag 1. 1. 1993 in aller Munde. Es vergeht kaum noch ein Tag, an dem sich nicht eine ernstzunehmende Persönlichkeit aus Wirtschaft, Politik oder Kultur mit der europäischen Dimension beschäftigt. Und auch Detailfragen werden mit deutscher Gründlichkeit erörtert. So untersuchte Pressesprecher a. D. Friedhelm Ost im Sommer dieses Jahres für ein Küchen-Fachblatt den Europäischen Binnenmarkt '92 unter der Überschrift »Chancen und Risiken für die Küchenbranche«.

Was sich aber tatsächlich für den Verbraucher ändern wird, bleibt angesichts der meist unverbindlich-allgemeinen Statements nebulös. Und auch daß schon heute Europas Bürger über ihre Landesgrenzen hinaus Verträge schließen können, wissen nur wenige. Anhand von drei gar nicht mehr so ungewöhnlichen Fällen wollen wir daher zeigen, was passieren kann, wenn man jetzt im Ausland Geschäfte macht. Und als Ausblick auf den gemeinsamen Markt gehen wir der Frage nach, was sich jeweils durch das Gemeinschafts-Europa ändert.

Unsere Fälle:

- der Abschluß einer gemischten Kapital-Lebensversicherung in London,
- die Buchung einer Pauschalreise in Amsterdam,
- ein »Haustürgeschäft« auf Ibiza.

1. Fall:

Die Versicherung

Wer sich bei einem britischen Unternehmen zu britischen Tarifen versichern möchte, muß einige Energie aufbringen. Denn nach geltendem Recht dürfen ausländische Versi-

cherer in der Bundesrepublik für ihre Produkte nicht werben, und hiesigen Versicherungsmaklern ist es untersagt, Verträge mit ausländischen Versicherungsunternehmen zu vermitteln. Dem bundesdeutschen Kunden bleibt daher derzeit nichts anderes übrig, als entweder von sich aus direkt bestimmte Versicherungsunternehmen in Großbritannien anzuschreiben oder sich an einen Makler außerhalb der Bundesrepublik zu wenden. Daran ändert auch die Existenz britischer Versicherer, die in der Bundesrepublik niedergelassen sind, nichts. Jede Tätigkeit im Inland setzt eine Zulassung durch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen voraus, die sich auch auf die Genehmigung



»Das Leben hier in England muß schon verdammt gefährlich sein, Eise.«

der angebotenen Tarife erstreckt. Konsequenz: Lebensversicherungen made in England können daher hier nicht offeriert werden.

Eine Erleichterung soll es künftig für den »aktiven Kunden« geben, der von sich aus im Ausland eine Versicherung abschließen will. Beim Zustandekommen solcher Verträge dürfen nach dem Entwurf der EG-Kommission für eine zweite Lebensversiche-

rungs-Richtlinie demnächst auch in der Bundesrepublik ansässige Makler mitwirken. Der Versicherungsnehmer muß allerdings schriftlich bestätigen, daß er die Initiative ergriffen und von sich aus den Makler eingeschaltet hat.

Außerdem soll der Verbraucher eine Frist von 30 Tagen eingeräumt bekommen, in der er widerrufen und damit vom Vertrag zurücktreten kann.

Was aber passiert, wenn es zu Rechtsstreitigkeiten mit dem ausländischen Versicherer kommt? Eines vorab: Für den sogenannten passiven Verbraucher, der sich bei einer in der Bundesrepublik niedergelassenen britischen Tochtergesellschaft versichert, ändert sich durch den Kommissionsvorschlag nichts: Prozessiert wird weiter vor deutschen Gerichten nach deutschem Recht. Anders bei Kunden, die schon jetzt von sich aus einen Broker eingeschaltet oder sich direkt an ein britisches Versicherungsunternehmen gewandt haben. Hier wird bislang nach britischem Recht verfahren, und zuständig sind die Gerichte in Großbritannien. Um den Kadi in London kommt man wohl auch künftig nicht herum. Aber vielleicht muß sich der britische Richter in das deutsche Recht einarbeiten, denn: Der Richtlinienentwurf sieht beim »aktiven Kunden« eine Rechtswahlmöglichkeit vor, grundsätzlich könnten künftig deutsches oder britisches Recht vereinbart werden. Wird überhaupt keine Regelung getroffen, so bleibt es beim Status Quo, also den ausländischen Vorschriften. Vereinbarung der Versicherer in seinen Allgemeinen Geschäftsbedingungen aber ausdrücklich, daß britisches Recht gelten soll, ist heute noch juristisch völlig ungeklärt, ob dieses mit den Vorschriften des Internationalen Privatrechts harmonisiert oder eine solche Klausel nicht unzulässig wäre.

Was leisten die Briten?

Aber nicht nur die Rechtslage ist kompliziert, schwieriger noch ist die Frage, ob sich der Abschluß in Großbritannien für den deutschen Verbraucher lohnt.

Zur Erinnerung: Eine Kapital-Lebensversicherung hat nach unserer Mentalität zwei Funktionen – Vorsorge für das Alter und Vorsorge für die Familie. Man zahlt regelmäßig einen bestimmten Betrag, und nach Ablauf der Versicherungsdauer wird die vereinbarte Versicherungssumme plus bislang aufgelaufener Überschüsse ausgezahlt. Stirbt der Versicherte, bekommen die Begünstigten die vereinbarte Summe, unabhängig davon, wie viele Prämien bis dahin eingezahlt worden sind. Vorsorge steht bei den Deutschen besonders hoch im Kurs. Ganz anders in Großbritannien: Wenn dort eine Lebensversicherung abgeschlossen wird, geht es eher um die Geldanlage. So konkurriert dort der Abschluß einer Lebensversicherung mit dem Kauf von Investmentfonds-Anteilen oder

Musterrechnung

Ausgangsdaten: Ein männlicher Versicherter hat mit 30 Jahren einen britischen Lebensversicherungsvertrag (endowment) für die Dauer von 25 Jahren abgeschlossen.

Er zahlt jährlich 666,- £ Sterling ein, die zum jeweiligen Kurs in DM umgerechnet werden. (Das £ wird im nachfolgenden Beispiel auf DM-Basis mit DM 3,- angesetzt.)

Nach 25 Jahren hat er insgesamt eingezahlt ca.	DM 50 000,-	Einzahlung
An Ertrag fallen brutto an insgesamt ca.	DM 260 000,-	Faktor 5,2
Ein möglicher Wertverlust des britischen Pfundes wird mit 15 % berücksichtigt so daß brutto verbleiben ca.	./. DM 39 000,-	abzüglich 15 % Wertverlust
	DM 221 000,-	Brutto-Ertrag
Davon hätte er derzeit (voraussichtlich noch bis 1993) zu versteuern ca.	DM 221 000,-	
abzüglich seiner Einzahlungen den Betrag in Höhe von ca.	./. DM 50 000,-	
	DM 171 000,-	zu versteuern
Mit einem angenommenen Steuersatz von 35 % müßte er insgesamt den Betrag von ca. versteuern. Es verblieben ihm dann ca. zu denen wieder hinzugerechnet werden müßten die Summe seiner Einzahlungen	./. DM 59 850,-	Steuersatz 35 % (zum Beispiel)
	DM 111 150,-	
	+ DM 50 000,-	
An Gesamtbeitrag erhielt er dann ca.	DM 161 150,-	Netto-Ertrag Faktor 3,2

Aktien. In Deutschland läge dagegen die Einzahlung auf dem Sparbuch näher.

Was bedeutet diese unterschiedliche Anlagementalität? Wer in der Bundesrepublik eine Lebensversicherung abschließt, weiß daß er mit einer Verzinsung des Sparanteils von insgesamt fünf Prozent rechnen kann. Aber die von der Versicherungsgesellschaft erwirtschafteten Überschüsse sind in Wirklichkeit noch höher. Da diese heute zu 98 Prozent an die Versicherungsnehmer ausgeschüttet werden, kommt zu dem Jahreszins noch eine Überschußbeteiligung hinzu.

Alles zusammen führt dazu, daß man am Ende der Laufzeit bei einem 25-Jahres-Vertrag zwischen dem Doppelten und Dreifachen dessen kassiert, was man an Beiträgen eingezahlt hat. Wie in test 8/89 berichtet, liegen die Vergleichsfaktoren in Mark gerechnet (eingezahlte Prämie mal Vergleichsfaktor gleich Ablaufleistung) zwischen rund 2,2 und 2,9. In Großbritannien ist der entsprechende Faktor in Pfund nach Maklerangaben sehr viel höher: Er liegt über 5. Berücksichtigen muß man jedoch, daß die Steuervorteile, die deutsche Lebensversicherungsverträge genießen, bei einem Abschluß in London nicht gelten. Weder sind die Prämien als Sonderausgaben absetzbar, noch die Überschüsse steuerfrei. Doch ob sich diese Praxis auch nach '92 fortsetzen läßt, dürfte angesichts des EG-rechtlichen Diskriminierungsverbotes zu bezweifeln sein.

Trotz dieser Steuernachteile rechnen sich nach Ansicht unabhängiger Versicherungsberater britische Versicherungen auch für deutsche Kunden. Dazu eine Musterrechnung in dem Kasten oben auf dieser Seite.

Die Briten erwirtschaften nach Meinung dieser Experten höhere Überschüsse, da sie

eine völlig andere Anlagenpolitik betreiben als deutsche Lebensversicherer. In der Bundesrepublik dürfen maximal 20 Prozent in Aktien und Wertpapieren angelegt werden. Bei den Briten macht der Anteil nach Ansicht von Branchenkennern aber über 50 Prozent aus, wobei die Aktienkurse zwischen 1974 und 1987 um mehr als das Sechsfache stiegen. Die deutsche Versicherungsbranche sieht das anders: Nicht ausreichend berücksichtigt werde nämlich bei dieser Rechnung das Inflations- und Währungsrisiko. So habe das Pfund in den vergangenen 25 Jahren gegenüber der Mark um 75 Prozent verloren und lasse gegenwärtig um fünf Prozent im Jahr nach. Beziehe man das in die Kalkulation ein, so minimiere sich die Rendite deutlich. Bei Verträgen mit einer Laufzeit von 25 Jahren habe in den vergangenen fünf Jahren die DM-Rendite der besten zehn britischen Unternehmen bei nur 5,45 Prozent gelegen; der deutsche Marktführer Allianz habe 5,7 Prozent erwirtschaftet. Außerdem sei das Überschußsystem jenseits des Kanals unsicherer als in der Bundesrepublik. Dort habe man nur einen Rechtsanspruch auf die am Jahresende aufgelaufenen Boni (etwa 5 Prozent) und das erst nach der Deklaration durch die Gesellschaft. Der Löwenanteil am Gewinn werde aber als sogenannter Schlußgewinnanteil ausgezahlt. Wie hoch dieser ist, hänge aber nicht nur von der Ertragslage des Unternehmens in dem jeweiligen Geschäftsjahr ab, sondern auch von Marketing-Überlegungen. Denn den britischen Gesellschaften sei es möglich, Gewinne und Kosten zwischen den einzelnen Versicherungssparten auszugleichen, das ist deutschen Unternehmen nach dem Grundsatz der Spartenentrennung nicht erlaubt.

Zudem warnen bundesdeutsche Lebensversicherungsgesellschaften vor Insolvenzen jenseits des Kanals. Doch für solche Fälle gibt es auch dort ein Sicherungssystem, den sogenannten Feuerwehffonds. Bei Insolvenz oder Konkurs zahlt er 90 Prozent des sogenannten Rückkaufwertes (das ist die Summe, die der Kunde bei vorzeitiger Kündigung des Vertrages bekommen würde) plus bislang aufgelaufene und deklarierte Jahresboni.

Wer sich ausführlicher über britische Lebensversicherungen informieren möchte, kann sich an folgende Adressen wenden: Anschriften britischer Broker sind erhältlich bei »British Insurance & Investment Brokers' Association«, BIBA HOUSE, 14 Bevis Marks, London, EC 3A 7NT, Tips und Hinweise gibt es außerdem über den Arbeitskreis Finanzdienstleistungen, Kapellenbruchweg 225, 4055 Niederkrüchten 1.

2. Fall: Die Reise

Wenn einer eine Reise tut, dann kann er was erleben: Treffen deutsche Pauschalreisende auf Rhodos oder Ibiza Touristen aus den Niederlanden, Belgien oder Großbritannien, dann erleben sie manchmal ihr blaues Wunder. Denn: Für die gleiche Reise müssen Bundesbürger oft viel tiefer in die Tasche greifen. Das Büro der Europäischen Verbraucherverbände (BEUC) untersuchte in acht EG-Staaten die Pauschalangebote nach 46 Mittelmeer-Urlaubszielen. Ihr Fazit: Deutsche Reiseveranstalter sind insgesamt die teuersten; die günstigsten Angebote gibt es in Great Britain und den Niederlanden. So kann es passieren, daß ein deutscher Urlauber, der für zwei Wochen ein Apartment an der portugiesischen Algarve-Küste zum Preis von 1648 Mark gebucht hat, dort auf holländische Touristen stößt, die beim niederländischen Tochterunternehmen desselben Veranstalters weniger als 1000 Mark gezahlt haben.



Und begrüße ich an Bord: 150 Deutsche und einen fliegenden Holländer.