

Univ.-Prof. Dr. Andreas Oehler
Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre,
insbesondere Finanzwirtschaft



Bei Abschluss: Verlust?

**Das Ende vom Anfang einer Vorsorge:
Milliardenschäden durch fehlgeleitete Abschlüsse von
Kapitallebens- und Rentenversicherungen***

* Verantwortlich/Korrespondenz an: Prof. Dr. Andreas Oehler, Lehrstuhl für Finanzierung, Universität Bamberg, andreas.oehler@uni-bamberg.de, Kirschäckerstr. 39, 96045 Bamberg. Herrn Andreas Höfer, MSc., wird für die tatkräftige Unterstützung bei der Datenerfassung gedankt. Ihm und Herrn Dr. Stefan Wendt danke ich zudem für ihre Mitarbeit bei der Auswertung der Daten und für Anmerkungen zu einer früheren Fassung. Verbleibende Fehler gehen zu Lasten des Autors. Mein besonderer Dank geht an Herrn Dr. Günter Hörmann, Frau Edda Castelló und Frau Kerstin Becker-Eiselen von der Verbraucherzentrale Hamburg für die Überlassung der Daten und die großzügige Unterstützung bei der Recherche.

Abstract

Noch 2009 kommt die EU zu dem Schluss: „There is growing evidence, that consumers often do not obtain suitable advice on financial services. The financial crisis further drew attention to deficiencies in the advice given to consumers at point of sale, leading people to purchase inappropriate products.“ Für Deutschland zeigen immer wieder empirische Untersuchungen – auch aktuell für die letzten Jahre –, dass die Verbraucherfinanzrealität noch recht weit entfernt ist von Frau Aigners eigentlich selbstverständlicher Grundforderung: „Der Kunde muss auf einen Blick erkennen können: Was sind die Kosten, Rendite und Risiko des Anlageprodukts?“. Nicht nur, dass Intransparenz schon deswegen herrscht, weil nahe verwandte, ähnliche Produkte sehr unterschiedlich reguliert werden. Offenbar fehlen oft entweder klare Angaben zu den Kostenkomponenten (z.B. Abschluss- und Vertriebskosten, Folgekosten) oder den Risiken oder zur Verfügbarkeit der eingesetzten Finanzmittel oder die Angaben sind nicht verständlich aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher.

Im Fokus der vorgelegten Studie stehen **Kapitallebensversicherungen und private Rentenversicherungen**, die unter den in Deutschland verkauften Finanzprodukten traditionell eine dominante Stellung einzunehmen scheinen. Aus ökonomischer Sicht stellen sie langlebige Vertrauensgüter dar, deren entscheidende Nutzenstiftung – sofern überhaupt beurteilbar oder eintreffend – nach Jahren oder Jahrzehnten zu erwarten ist. Angesichts mancher klarer Einschätzungen zur mangelnden Nutzenstiftung mancher Lebensversicherungsprodukte für VerbraucherInnen, z.B. aus dem Bereich der Verbraucherzentralen oder der Stiftung Warentest, überrascht die hohe Verbreitung. Gleichzeitig beenden sehr viele VerbraucherInnen ihre einstmals geschlossenen Verträge nicht. Mehr als 75% aller auf 30 Jahre abgeschlossenen Verträge werden vorzeitig beendet, 55% bei 20jährigen Verträgen.

Vor dem Hintergrund solcher Problemlagen ist es daher mehr als naheliegend, zu untersuchen, **welche finanziellen Risiken für Verbraucher und Verbraucherinnen allein schon durch den Abschluss von Lebens- und Rentenversicherungen entstehen**, bei denen schon vor Vertragsabschluss eine hohe Wahrscheinlichkeit besteht, den jeweiligen Vertrag nicht regulär beenden und das Produkt entsprechend nutzen zu können. Es bestehen zumindest grundlegende Zweifel, ob VerbraucherInnen definitiv im Klartext vor Vertragsschluss wissen, welche Verluste entstehen, wenn ein Vertrag vorzeitig endet (z.B. klare Aussage, welcher Betrag in Euro verloren geht, wenn man nach 1, nach 2, nach 5, nach 10 oder nach 15 Jahren kündigt).

Die Schadensschätzung nach Szenario (1) ergibt einen Gesamtschaden für die VerbraucherInnen von mehr als **160 Milliarden Euro in der abgelaufenen Dekade 2001 bis 2010**. Die Schadensschätzung zeigt eindrücklich, dass es für die meisten Kunden ausgesprochen verlustreich wird, einen Lebensversicherungsvertrag oder Rentenversicherungsvertrag überhaupt erst abzuschließen, weil die **hohe Inflexibilität** zu vielen Lebenslagen nicht passt. Zudem wird hier auch evident, dass vielen Kunden wohl vor Vertragsschluss in der Beratung oder online keine Schadensschätzungen vorgelegen haben können, weil sonst angesichts dieses Ausmaßes kaum so viele Verträge geschlossen worden wären.

Bereits mit dem Abschluss des Vertrages ist bei Kündigungsquoten von 55% bis 75% damit also ein Verlust regelrecht absehbar, da die Abschluss- und Vertriebskosten samt Provisionen den sofortigen Aufbau eines Sparanteils behindern und den in der Werbung gerne hervorgehobenen Zinseszinsseffekt deutlich verzögern.

Keywords: Lebensversicherung, Rentenversicherung, Storno, Verluste durch Kündigung, Verbraucherpolitik, Verbraucherschutz, Institutionenökonomik, Verbraucherfinanzen, Daseinsvorsorge

JEL: B41, D01, D03, D11, D14, D18

Übersicht

- 1 Problemlage: „Drum prüfe gründlich, wer sich lange bindet!“**
- 2 Design der Studie: Daten und mehr**
- 3 Empirische Ergebnisse: Kunden verlieren viele Milliarden Euro**
- 4 Ausblick: Quo vadis Kunde und Verbraucherschutz?**

1 Problemlage: „Drum prüfe gründlich, wer sich lange bindet!“

Eine Studie der EU kommt zu dem Schluss: „There is growing evidence, that consumers often do not obtain suitable advice on financial services. The financial crisis further drew attention to deficiencies in the advice given to consumers at point of sale, leading people to purchase inappropriate products.“ (SEC(2009) 1251 final, 2).¹

Dabei scheint die Idee so klar wie einfach und überzeugend zu sein: „Der Kunde muss auf einen Blick erkennen können: Was sind die Kosten, Rendite und Risiko des Anlageprodukts?“² Oder: „Es darf nicht sein, dass wegen einer falschen Beratung die sicher geglaubte Altersvorsorge plötzlich nichts mehr wert ist. Wenn es um Versicherungen, Kredite, Geldanlage oder Altersvorsorge geht, treffen Verbraucherinnen und Verbraucher Entscheidungen, die große Auswirkungen auf Lebensgestaltung und finanzielle Bewältigung späterer Lebenssituationen haben. Klare und vergleichbare Informationen sowie hohe Beratungsqualität sind hier in besonderem Maße erforderlich.“³

Hinlänglich bekannt ist zudem, dass eine transparente und zum Vergleich von Produkten (Finanzdienstleistungen) geeignete Situation nur dann entsteht, wenn verwandte und ökonomisch sehr ähnliche Produkte, also nicht nur diejenige von Banken, vergleichbar reguliert werden.⁴ Schaut man jedoch in das Regulierungsgebahren in Deutschland, so fällt als eher verbraucherfeindlich auf, dass gezielt für verschiedene Produktkategorien unterschiedliche Standards gelten, so z.B. für viele Fonds-Produkte andere als für Bankprodukte und wieder andere für Versicherungs-Produkte oder – soweit überhaupt vorhanden – für solche des „grauen“ Marktes.

Es liegt eigentlich im Interesse jedes seriös arbeitenden Finanzunternehmens selbst, den Informations- und Entscheidungsprozess der Verbraucherinnen und Verbraucher bei der Geldanlage und Vorsorge durch klar verständliche und für den Vergleich von Produkten und Anbietern geeignete Produktinformationen ohne werbende Beimischungen oder einseitig wertende Aussagen zu unterstützen, um das eigene Kundenkapital als zentrale Wirtschaftsgröße zu erhalten und zu mehren (Kundenkontakt >> Kundenzufriedenheit >> Kundenloyalität >> Kundenbindung). Ökonomisch betrachtet haben also die anbietenden Banken und Sparkassen, Versicherer und Fonds ein Eigeninteresse an einem funktionierenden Qualitätswettbewerb, indem die Produktinformationen transparent und vergleichbar sind, damit ungeeignete Produkte und Anbieter schnell erkannt und aussortiert werden.⁵

Selbst wenn man bereits mit einer eingeschränkten Informationsmündigkeit und Kenntnis, also z.B. mit einer Vorinformation aus Publikationen der Stiftung Warentest, von Verbraucherzentralen oder von Verbrauchersendungen im Fernsehen und Radio, und damit nach einer grundlegenden

¹ Zur Problematik der Beratung und Fehlberatung bei Finanzdienstleistungen und konsequente Lösungsmöglichkeiten: Oehler 2010a, 2010b, 2011a, 2011b und die dort zitierte Literatur. Vgl. auch Oehler 2004, 2005a, 2005b, 2006, 2009a, 2009b.

² Die deutsche Verbraucherministerin Ilse Aigner; Fundstelle: http://www.bmelv.de/cln_154/SharedDocs/Standardartikel/Verbraucherschutz/Finanzen-Versicherungen/AignerFinanzberatungReuters.html; Datum: 8.9.2011.

³ Die deutsche Verbraucherministerin Ilse Aigner; Fundstelle: http://www.bmelv.de/DE/Verbraucherschutz/Finanzen-Versicherung/finanzen-versicherung_node.html; Datum: 8.9.2011.

⁴ Kapitallebensversicherungen und private Rentenversicherungen werden regelmäßig aufgrund ihrer faktischen Anlage-Risiko-Eigenschaft den Geldanlage- und Vorsorgeprodukten zugerechnet. Aus der Perspektive des Versicherungsnehmers bzw. des Anlegers können Versicherungsverträge und Anlageformen funktional ähnliche, substitutionale Alternativen darstellen; die kollektivorganisierte (Portfolio) bedingte Verpflichtungsstruktur (Zahlung, wenn Versicherungsfall eintritt) steht dem nicht entgegen bzw. befördert den Anlage-/Vorsorgegedanken. Somit ist die Tätigkeit von Versicherungsunternehmen in aller Regel dadurch gekennzeichnet, dass sie einerseits Zahlungsmittel gegen die bedingte Verpflichtung zukünftiger Zahlungen entgegennehmen und andererseits Zahlungsmittel gegen den Erwerb unbedingter künftiger Rückzahlungsansprüche an andere Geldnehmer weiterleiten.

⁵ Oehler 2006, Oehler et al. 2009.

Sensibilisierung als Verbraucherinnen und Verbraucher daran geht, Angebote zu Finanzdienstleistungen einzuholen und zu vergleichen, sind deutlich Barrieren erkennbar, eine solche Teilhabe am Wettbewerb überhaupt zu leisten. Die eher größere Zahl von potentiellen Nutzern, die schon diese Sensibilisierung und „Vorbildung“ nicht aufweisen, hat dann noch deutlich geringere Chancen. Es fehlen oft entweder klare Angaben zu den Kostenkomponenten (z.B. Abschluss- und Vertriebskosten, Folgekosten) oder den Risiken oder zur Verfügbarkeit der eingesetzten Finanzmittel oder die Angaben sind nicht verständlich aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher. Die Problematik der empirisch regelmäßig belegten gravierenden Beratungsmängel und ihrer monetären Folgen sprechen eine klare Sprache.⁶

Im Fokus der nachfolgend vorgestellten Studie stehen Kapitallebensversicherungen und private Rentenversicherungen, die unter den in Deutschland verkauften Finanzprodukten traditionell eine dominante Stellung einzunehmen scheinen (im Durchschnitt nahezu ein Vertrag pro BürgerIn). Aus ökonomischer Sicht stellen sie langlebige Vertrauensgüter dar, deren entscheidende Nutzenstiftung – sofern überhaupt beurteilbar oder eintreffend – nach Jahren oder Jahrzehnten zu erwarten ist.⁷ Nach aktuellen Angaben des Branchenverbandes GDV⁸ bestehen als Hauptversicherungen ca. 43 Mio. als Kapitallebensversicherungen und ca. 35 Mio. als Rentenversicherungen.

Für solche Finanzdienstleistungen ist typisch, dass eine deutliche Divergenz zwischen Leistung und Gegenleistung besteht, das Leistungsversprechen also oft in ferner Zukunft liegt. Dies betont eindringlich, welche hohe Bedeutung einer verständlichen, verlässlichen und vergleichenden Information zukommt, zu der auch eine Angabe von Risiken oder Verlusten im Klartext und in Euro sowie ein unmissverständlicher Hinweis an prominenter Stelle der (vor)vertraglichen Unterlagen zur deutlich beschränkten Verfügbarkeit gehört.⁹ Kunden werden damit erst in die Lage versetzt, sich kritischer mit Versicherungsprodukten auseinander zu setzen, weil sie jetzt die Informationen dazu (Art und Funktionsweise, erwartete Wertentwicklung abzüglich aller Kosten in Euro, Risiken, Verfügbarkeit) wahrnehmen können und zu beurteilen vermögen. Sie sollten dann unmittelbar in Euro „ablesen“ können, wann wie viel an Wertzuwachs erwartet wird oder durch Risiken potentiell verloren geht und insb. auch, wie viel Risiko (in Verbindung mit anderen Produkten) schon eingegangen wurde („Tragfähigkeit“ und „Tragung“).

Angesichts der klaren Einschätzungen der neutralen Stiftung Warentest in ihrem aktuellen Versicherungsratgeber (März 2011, S. 10/11, 127) überrascht die hohe Verbreitung, zumal die meisten Kunden kaum zu den nachstehend genannten „Gutverdienern“ oder „Steuroptimierern“ gehören dürften. Unter dem Aspekt „Für später vorsorgen“ werden die in unserer Studie erörterten Produkte wie folgt qualifiziert: Kapitallebensversicherung („Überflüssig. Darauf können Sie gut verzichten. ... Als reiner Todesfallschutz und auch als reine Sparanlage nicht sinnvoll.“); Fondsgebundene Lebensversicherung („Überflüssig. Darauf können Sie gut verzichten. ... Unflexibel und Kosten oft zu hoch.“); Private Rentenversicherung („Sinnvoll. Dieser Schutz ist sinnvoll, muss aber nicht unbedingt sein. ... Für alle, die eine garantierte lebenslange Rente wünschen. Steuerlich interessant.“); Fondsgebundene Rentenversicherung („Dieser Schutz ist nur mit Einschränkungen sinnvoll. ... Unflexibel und Kosten oft hoch. Kann aber für Gutverdiener steuerlich interessant sein.“).

⁶ Oehler 2009c; vgl. auch die Untersuchungen der Stiftung Warentest. Eine Studie des BMELV spricht ohne nähere Herleitung oder Begründung von einer Schadenssumme von 20-30 Mrd. Euro (http://www.bmelv.de/SharedDocs/Downloads/Verbraucherschutz/FinanzenVersicherungen/StudieFinanzvermittler.pdf?sessionid=1ECFF3DF30ACE5FE7394D8033F0775EA.2_cid181?__blob=publicationFile, S. 12) und erwähnt dabei: „Allein für ihren Versicherungsschutz geben die deutschen Verbraucher geschätzt 20 Mrd. Euro zu viel aus und versichern dennoch tendenziell das Falsche.“

⁷ Zur Diskussion um Beratung und Vorsorge und die damit verbundene Informations- und Entscheidungssituation für VerbraucherInnen: Oehler 2004, 2006, 2009c; vgl. auch Oehler et al. 2009.

⁸ http://www.gdv.de/Downloads/Jahrbuch/LV_in_Zahlen_2010_2011.pdf, S. 16.

⁹ Oehler 2010a, 2010b, 2011a, 2011b. Vgl. auch Oehler 2004, 2005a, 2005b, 2006, 2009a, 2009b.

Verständlichkeit: Erlauben die vorhandenen Produktinformationsblätter für die jeweiligen Produkte Verbraucherinnen und Verbrauchern einen umfassenden Einblick in die wesentlichen Eigenschaften (erwartete Wertentwicklung abzüglich aller Kosten, Risiken, Verfügbarkeit, Portfolioeffekte) sowohl nach Inhalt (**fachlich**) als auch nach Aufbau und Gestaltung (**sprachlich/didaktisch**)? [z.B.: Äußere Gestaltung und Layout, verständliche Sprache, Umfang/Menge, Trennung von Sachinformationen, wertenden Aussagen und Anbieter-/Produktwerbung]

Vergleich: Kann es Verbraucherinnen und Verbrauchern gelingen, anhand der Produktinformationsblätter grundsätzlich identische oder nahe verwandte Produkte verschiedener Anbieter miteinander zu vergleichen und könnte dies auch für ähnliche Finanzprodukte desselben Anbieters oder verschiedener Anbieter gelingen? [z.B.: Erwartete Wertentwicklung abzüglich aller Kosten in Euro, verständliche, klare Darstellung wesentlicher Risiken, transparente Verfügbarkeit der Finanzmittel, Aspekte des Gesamtzusammenhangs (Portfolioeffekte)]

Gleichzeitig beenden sehr viele VerbraucherInnen ihre einstmals geschlossenen Verträge nicht. Mehr als 75% aller auf 30 Jahre abgeschlossenen Verträge werden vorzeitig beendet, 55% bei 20jährigen Verträgen.¹⁰ Die Stiftung Warentest berichtet zudem aus ihrer Online-Umfrage vom März 2011 (Finanztest Heft 5/2011, 34), dass „... nur knapp 20 Prozent von rund 600 Teilnehmern mit ihrem Vertrag ... zufrieden“ waren (Lebens- oder Rentenversicherung). Die meisten Gründe für die vorzeitige Beendigung eines Lebens- oder Rentenversicherungsvertrages sind gut bekannt, sie liegen regelmäßig in den bereits bei Vertragsabschluss nicht auszuschließenden Wechselfällen des Lebens, die in der Regel eine deutlich flexiblere Produktlösung erfordern als eine langlaufende Kapitallebensversicherung oder private Rentenversicherung.¹¹ Oberhuber fasst solche Aspekte unter Bezug auf Ruß wie folgt zusammen: „In Zeiten, in denen viele nicht einmal langfristig bei einem Partner, Job oder Wohnort bleiben, haben sie erst recht Bedenken, sich lebenslang an einen Versicherer zu binden. Das zeichnet sich bereits seit Jahren als Problem für die Branche ab. Oft ist es aber nicht bloß eine Frage mangelnden Willens. ‚Die meisten Storni passieren aus Not-situationen heraus‘, sagt Ruß, ‚weil die Sparer in einen finanziellen Engpass geraten.‘ Die hohe Zahl der Frühstorni lässt sich aber auch mit schlechter Beratung und schlechtem Service erklären: Wenn Versicherungsverkäufer die Kunden in Verträge hineinschwatzen, die nicht zu deren Lebenslage oder Einkommen passen, ziehen viele Kunden schnell die Reißleine.“¹²

Bereits mit dem Abschluss des Vertrages ist bei Kündigungsquoten von 55% bis 75% damit also ein Verlust regelrecht absehbar, da die Abschluss- und Vertriebskosten samt Provisionen den sofortigen Aufbau eines Sparanteils behindern und den in der Werbung gerne hervorgehobenen Zinseszinsseffekt deutlich verzögern.

Vor dem Hintergrund der skizzierten Problemlagen ist es daher mehr als naheliegend, zu untersuchen, welche finanziellen Risiken für Verbraucher und Verbraucherinnen allein schon durch den Abschluss von Lebens- und Rentenversicherungen entstehen, bei denen schon vor Vertragsabschluss eine hohe Wahrscheinlichkeit besteht, den jeweiligen Vertrag nicht regulär beenden und das Produkt entsprechend nutzen zu können. Ob solche Verträge geschlossen wurden, damit Anbietern Abschlusserlöse und Provisionen zufließen oder ob die betroffenen VerbraucherInnen definitiv im Klartext (klare Darstellung der mangelnden Verfügbarkeit) vor Vertragsschluss wussten, welche Verluste entstehen, wenn ein Vertrag vorzeitig endet, mag hier dahingestellt bleiben, es wird auf die bereits zitierte Literatur zum Beratungsgeschehen in Deutschland verwiesen. Es bestehen zumindest grundlegende Zweifel, ob VerbraucherInnen definitiv im Klartext und in Euro vor Vertragsschluss wissen, welche Verluste entstehen, wenn ein Vertrag vorzeitig endet (z.B. klare Aussage, welcher Betrag in Euro verloren geht, wenn man nach 1, nach 2, nach 5, nach 10 oder nach 15 Jahren kündigt).¹³

Hinsichtlich der vorzeitigen Beendigung von Lebensversicherungsverträgen sehen die allgemeinen Beurteilungen oft wie folgt aus: „Der Versicherer bestraft Frühaussteiger.“¹⁴; „Die Verwaltungs- und Abschlusskosten fressen in den ersten Jahren die eingezahlten Beiträge beinahe ganz auf.“¹⁵; Die Kapital-Lebensversicherung „bringt den meisten Profit immer am Schluss, in den letzten Jahren. ... die letzten Jahre sind der Bringer. Also durchhalten bis zum Ende.“¹⁶; die Stiftung Warentest rät in diesem Kontext zu einer differenzierten Betrachtung, vor allem unter Berücksichtigung des reduzierten Garantiezinses und neuer Abschlusskosten bei neuen Verträgen und der steuerfreien Auszahlung bei Altverträgen (Finanztest, 5/2011, 34-37). In vielen Fällen wird daher dazu geraten,

¹⁰ http://financeaward.faz.net/pdf/Brueker_Beitrag.pdf (auch faz.net 10.7.2006: <http://www.fazfinance.net/media/Aktuell/Rund-ums-Kapital/Teure-Kuendigung-1847.html?imgeld=f83484de-bc80-4fec-ae8-f5e47ee6ed21> (Datum: 8.9.2011)). Die jährlichen Stornoquoten sind stetig steigend, so dass es nicht wundert, dass inzwischen eine Diskussion um deren veränderte Berechnung entbrannt ist, bei der dem Branchenverband vorgeworfen wird, damit die Höhe der ausgewiesenen Stornoquoten senken zu wollen: Vgl. z.B. Die Zeit online, 2.9.2010: <http://www.zeit.de/2010/36/F-Versicherungen-Stornoquoten> (Datum 9.9.2011); procontra online 11.11.2010: <http://www.procontra-online.de/2010/11/versicherungen/lebensversicherer-stornoquote-steigt-weiter/> (Datum: 8.9.2011); Süddeutsche Zeitung online 12.8.2009: <http://www.sueddeutsche.de/geld/finanzen-kompakt-storno-welle-bei-lebensversicherungen-1.156829>; die Angaben liegen laut Branchenverband GDV bei knapp 4% p.a. (https://secure.gdv.de/gdv-veroeffentlichungen/upload_img/71_dwl.pdf), andere Angaben sprechen von knapp 5% (<http://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/die-lebensversicherer-mit-der-hoechsten-stornoquote-106066.php>) oder reichlich 6% (<http://www.risikolebensversicherungvergleich.de/stornoquote-steigt-weiter/>).

¹¹ Zu den möglichen, für die Gesamtbevölkerung aber eher seltenen Ausnahmen siehe oben.

¹² Oberhuber, 2.9.2010, Gebt mir mein Geld zurück, Die Zeit online, <http://www.zeit.de/2010/36/F-Versicherungen-Stornoquoten> (Datum 9.9.2011). Vgl. sinngemäß auch Stiftung Warentest, Finanztest, Heft 3/2011, S. 36/37, und Heft 5/2011, S. 34-37.

¹³ Nicht gemeint sind formale Hinweise im „Kleingedruckten“, die die Zillmerung andeuten, auf eine Kündigung eingehen oder die rechtlichen Vorschriften zur Kostenangabe erfüllen sollen.

¹⁴ Rudnik, BdV, zitiert in Fichter, SZ, 4.1.2011, S. 21.

¹⁵ Becker-Eiselen, vz HH, zitiert in Fichter, SZ, 4.1.2011, S. 21.

¹⁶ Tenhagen, Stiftung Warentest, zitiert in dapd, SZ, 27./28.8.2011, S. 31.

„durchzuhalten“, also einen Vertrag zu bedienen; alternativ – sofern vom Anbieter zugestanden – die Laufzeit zu verkürzen oder eine Beitragsfreistellung zu erreichen.

Die entscheidende Frage sollte aber vor Vertragsabschluss geklärt werden, bevor „das Versicherungskind in den Brunnen fällt“: Kann ich wirklich so sicher sein, dass mich die durchaus hohen finanziellen Risiken der inflexiblen Versicherungsverträge nicht treffen, ich also „durchhalte“?; für die große Mehrheit – siehe die neutrale Einschätzung oben – dürfte die Antwort wohl klar „Nein“ lauten, es gibt gute Alternativen.

2 Design der Studie: Daten und mehr

Nach herrschender Rechtsprechung und aufgrund rechtlicher Regelung seit 2008 gilt als Mindestrückzahlung im Kündigungsfall, dass ca. die Hälfte der eingezahlten Beiträge als sogenannter Rückkaufswert an die Kunden zurückfließen muss.¹⁷

Zu beachten ist insbesondere, dass durch den durchaus hohen Abzug von Abschluss- und Vertriebskosten samt Provisionen in den Frühjahren eines Vertrages es erst mit deutlicher Verzögerung zum Aufbau eines Sparkapitals kommt. In Folge dessen trägt der **Zinseszinsseffekt** erst **deutlich verzögert** zum Anwachsen des Sparerfolges bei. Dieser Verzögerungseffekt wird fortlaufend auch dadurch verstärkt, dass laufend **Verwaltungskosten** des Anbieters von den Einzahlungen des Versicherten einbehalten werden, je nach Vertrag in beachtlichem Umfang.¹⁸

In der hier vorgenommenen Berechnung der Verluste für Versicherungskunden wird in konservativer Betrachtung daher eine einfache und sichere Benchmark als Vergleichsmaßstab zugrunde gelegt, nämlich eine praktisch kostenlose Anlage bei der Deutschen Finanzagentur (früher: Bundeswertpapierverwaltung).¹⁹ Für Fälle eines vorhandenen Risikoschutzes (Kapitallebensversicherung) wird eine mittlere Prämie für eine Risikolebensversicherung von 150 Euro p.a. vor Verzinsung in Abzug gebracht.²⁰

Die Trennung von Versicherung und Geldanlage/Vorsorge schafft einen entscheidenden Flexibilitätsvorteil in der Verfügbarkeit und in der Disponierbarkeit von knappen Finanzmitteln. Das „getrennt marschieren, vereint schlagen“ verhilft den meisten VerbraucherInnen

¹⁷ Vor dem 21.07.1994 kontrollierte das Bundesaufsichtsamt (BAV) die Bedingungen und Preise der angebotenen Versicherungen. Da die entsprechenden Vertragsbedingungen von der o.g. Aufsichtsbehörde genehmigt werden mussten, war diesbezüglich keine zivilrechtliche Überprüfung möglich, wodurch die im Folgenden genannten Rechtsprechungen für Versicherungsverträge, die vor dem 21.07.1994 abgeschlossen wurden, keine Anwendung finden (Sollte ein Versicherungsvertrag zwischen dem 21.07.1994 und 31.12.1994 abgeschlossen worden sein, so ist die Genehmigung der Bedingungen durch das BAV maßgeblich. Sofern in diesen Fällen die Allgemeinen Vertragsbedingungen vor dem 29.07.1994 durch das BAV genehmigt wurden, dürften die Versicherer diese bis zum 31.12.1994 verwenden. Siehe dazu auch ein Urteil des Bundesverfassungsgerichts (1 BvR 1317/96) aus 2006.).

1994/1995 – 2001: Mit den Urteilen vom 09.05.2001 hat der Bundesgerichtshof (BGH) (Az. IV ZR 121/00, IV ZR 138/99) die in den Versicherungsbedingungen festgeschriebenen Klauseln zur Abrechnung der Abschluss- und Stornokosten bei Kündigung und Beitragsfreistellung in Verträgen die zwischen den Jahren 1994/1995 und 2001 abgeschlossen wurden, wegen Intransparenz für unwirksam erklärt (Vgl. auch §§ 172, 174 Abs. 2 und 176 VVG sowie §§ 6 und 9 AGB-Gesetz.). Bei Kündigungen durften also keine Abschluss- und Stornokosten abgezogen werden. Der BGH legte den entsprechenden Versicherern auf, die Klauseln klarer zu fassen, um die Kunden über die mit dem Kündigungsfall verbundenen Nachteile aufzuklären. Da in der Folge auf Versicherer-Seite die Klauseln inhaltlich kaum geändert wurden, hat der BGH in einem Folge-Urteil von 2005 (Az. IV ZR 162/03, IV ZR 177/03 und IV ZR 245/03. Ein unabhängiger Treuhänder stimmte einem Vorhaben der Versicherer diesbezüglich zu, die Versicherten über die neuen, jedoch weitestgehend inhaltsgleichen, Klauseln schriftlich zu informieren (vgl. Treuhänderverfahren, § 172 Abs. 2 VVG).) diese weitestgehend inhaltsgleichen Vertragsbedingungen für die Tarifgenerationen 1994/1995 bis 2001 für unzulässig erklärt. Dem Versicherten ist demnach bei fonds- sowie nicht-fondsgebundenen Verträgen mindestens die Hälfte des berechneten ungezillerten Deckungskapitals als Rückkaufswert oder als beitragsfreie Versicherungssumme auszuweisen (Vgl. §176 Abs. 3 Satz 1 VVG sowie das BGH-Urteil (Az. IV ZR 321/05) aus 2007 für die Berechnung von Rückkaufswerte. Aus diesem BGH-Urteil geht hervor, dass auch fondsgebundene Verträge von der BGH-Rechtsprechung vom 12.10.2005 betroffen sind.).

Klauseln in Verträgen, die **zwischen Herbst 2001 bis 2007** abgeschlossen wurden, hat das Landgericht Hamburg bei drei Lebensversicherern für unwirksam erklärt, weil deren Vertragsbedingungen zu Kündigungen und Beitragsfreistellungen nicht der geforderten Transparenz genügen (Az. 324 O 1116/07, 324 O 1136/07 und 324 O 1153/07). Der Tenor dieser Urteile wurde vom Hanseatischen Oberlandesgericht (OLG) (Az. 9 U 233/09, 235/09, 236/09 und 9 U 20/10) – auch in Verbindung mit dem BGH-Urteil aus 2005 – im Wesentlichen bestätigt, wonach die o.g. Berechnung der Mindestrückkaufswerte auch bei Neuverträgen anwendbar ist. Zu einem ähnlichen Urteil kommt das OLG Stuttgart in einem kürzlich ergangenen Urteil (Az. 2 U 138/10), wonach die Vertragsbedingungen eines großen Versicherungskonzerns für intransparent und unwirksam erklärt wurden; im Ergebnis wurden zu geringe Rückkaufswerte ausbezahlt und Stornoabzüge zu Unrecht einbehalten. Das letztinstanzliche Urteil des BGH für Versicherungsverträge der o.g. Tarifgenerationen steht noch aus.

¹⁸ Vgl. hierzu z.B. Oehler 2009c.

¹⁹ Vgl. zu einer solchen Vorgehensweise auch Oehler 2009c und die dort zitierte Literatur.

²⁰ Vgl. z.B. die aktuelle Untersuchung der Stiftung Warentest zu Risikolebensversicherungen in Finanztest, Heft 4/2010, S. 67 ff.; die bereits in Abschnitt 1 aufgeführte Einschätzung der Stiftung Warentest zu Risikolebensversicherungen lautet in der Rubrik „Die Familie gut absichern“: „Sehr zu empfehlen. Diesen Schutz sollten Sie nach Möglichkeit haben. ... Für alle, die für andere sorgen.“

einfach und unkompliziert von Anfang an, die angesichts der hohen Stornoquoten wahrscheinlichen Verluste aus dem Abschluss einer Lebensversicherung zu vermeiden.

Natürlich kann als weitere Benchmark die von den Anbietern versprochene Garantieverzinsung herangezogen werden, die sich – bei abgeschlossenen Verträgen – aber nur auf den Sparanteil der Einzahlungen der Kunden bezieht – wie vielen VerbraucherInnen auch immer dies durch eine transparente Beratung vor Vertragsschluss tatsächlich bekannt sein mag.

Als **Datengrundlage** zur Schätzung der Schäden für VerbraucherInnen aus dem Abschluss von Kapitallebens- und privaten Rentenversicherungen steht exklusiv ein Datensatz zur Verfügung, der anonymisiert aus der Versicherungsberatung der Verbraucherzentrale Hamburg zur Verfügung gestellt und im Rahmen dieser Studie händisch erfasst wurde. Es handelt sich um eine **Stichprobe von 1.115 Verträgen** von Kunden, die die Verbraucherzentrale Hamburg gebeten haben, sich im Kontext ihrer Versicherungskündigung mit der Höhe des Rückkaufswertes zu beschäftigen.²¹ Die Stichprobe wurde im April 2011 gezogen und umfasst alle abgeschlossenen und vollständigen Fälle. Die Verbraucherzentrale Hamburg ist deutschlandweit spezialisiert als einzige Verbraucherzentrale in diesem Umfang in der Betreuung von Versicherungskündigungen involviert. Unter ihrer Federführung wurden bereits mehrere bahnbrechende Urteile hoher deutscher Gerichte in der Frage der Wirksamkeit von Versicherungsklauseln und der Höhe von Rückkaufswerten erstritten (s.o.). Der Datensatz repräsentiert entsprechend Kunden aus ganz Deutschland und aller namhafter Lebensversicherer (am häufigsten: Allianz, Aachen Münchener, Hamburg Mannheimer, Generali, Nürnberger, Zurich, Gerling, Axa, R+V, Signal Iduna). Die Stichprobe setzt sich zusammen aus 746 Fällen nicht-fondsgebundener Versicherungen (davon 254 Rentenversicherungen) und 369 Fällen fondsgebundener Versicherungen (davon 156 Rentenversicherungen).²²

Folgende **Schadensschätzungen** werden vorgenommen, die jeweils weitgehend sehr konservative Datenannahmen treffen, die eher als eine Begünstigung der Anbieterseite ausgelegt werden könnten. Dies liegt allein schon darin begründet, dass hier pro Fall lediglich die nicht ausgezahlte Differenz der Beiträge der Versicherten als Basis der Schätzungen verwendet wird (eingezahlte Beiträge abzüglich der Rückzahlung).²³

- (1) Die gesamten eingezahlten Beiträge werden pro Fall und Jahr mit der Durchschnittsrendite eines praktisch **kostenlosen Bundeswertpapierdepots** (s.o.) mit **Bundesobligationen** (Bobl) verzinst. Für weitere Schadensschätzung kann auch alternativ die Umlaufrendite der Deutschen Bundesbank verwendet werden, womit sich die Resultate aber nicht wesentlich ändern.²⁴ Der im Kündigungsfall erstattete Betrag wird anschließend jeweils subtrahiert. Für die Fälle mit Kapitallebensversicherungen wird unterstellt, dass ein Todesfallschutz bei Vertragsschluss als Leistung gewünscht worden ist. Daher wird entsprechend eine mittlere Prämie für eine Risikolebensversicherung von 150 Euro p.a. vor Verzinsung in Abzug gebracht (s.o.).²⁵ In Ansatz gebracht wird eine Abschlagssteuer von 25% p.a., vereinfachend ohne Ausnahmen.²⁶ Es wird mit einer **Stornoquote von 6%** p.a. geschätzt (vgl. die Erörterung oben).
- (2) Es wird mit einer alternativen **Stornoquoten von 4%** p.a. geschätzt. Ansonsten entspricht die Vorgehensweise Szenario (1).²⁷

²¹ In die Auswertung wurden all diejenigen Fälle einbezogen, bei denen die Akten für die Erfassung vollständig vorlagen. Die Verbraucherzentrale Hamburg betreut allein in diesem Segment deutlich mehr Klienten.

²² Plausibilitätscheck: Eine Schätzung mit Branchendaten (auf der Basis der durchschnittlichen Vertraglaufzeiten bis zur Kündigung aus der hiesigen Stichprobe) fällt kaum anders aus, wenn dieselben Schätzszenarien Anwendung finden.

²³ Zudem wird ein möglicher Wegfall des Steuerprivilegs der Auszahlungen bei Altverträgen nicht negativ berücksichtigt.

²⁴ In Fällen sehr lange zurückreichender Verträge, die im Sample allerdings nur selten vorkommen (24 der 1.115 Fälle), wird mangels Benchmark des Depots mit Bobl bis inkl. 1981 eine Gleichsetzung mit der Umlaufrendite vorgenommen.

²⁵ Die Berechnungen werden auf Monatsbasis durchgeführt.

²⁶ Auch vor deren Geltungsbeginn, als Näherung an den Durchschnitt.

²⁷ Auch hier mit Abschlagssteuer trotz eines möglichen steuerlichen Auszahlungsprivilegs vieler Verträge.

Die aus diesen Schätzszenarien resultierenden Mittelwerte der Einzelschäden (Vertragsbasis) werden anschließend mit der jährlichen Anzahl der Deutschland stornierten Verträge hochgerechnet und über die vergangene Dekade 2001 bis 2010 kumuliert. Die Anzahl der Bestandsverträge wurde der Branchenstatistik entnommen.²⁸ Die jeweilige Schadenssumme wird also als Produkt aus der Anzahl der in den zehn Jahren stornierten Verträge mit dem durchschnittlichen Einzelschaden gemäß (1) oder (2) geschätzt.

3 Empirische Ergebnisse: Kunden verlieren viele Milliarden Euro

Die Schadensschätzung nach Szenario (1) ergibt in Abhängigkeit von der Anzahl der jedes Jahr stornierten Lebensversicherungsverträge einen Gesamtschaden für die VerbraucherInnen von mehr als **160 Milliarden Euro in der abgelaufenen Dekade 2001 bis 2010**. Selbst wenn man nur eine niedrige Stornoquote von 4% unterstellt, entsteht ein Schaden bei den VerbraucherInnen in Höhe von deutlich mehr als 100 Milliarden Euro in diesem Zeitraum.²⁹

Die Schadensschätzung zeigt eindrücklich, dass es für die meisten Kunden ausgesprochen verlustreich wird, einen Lebensversicherungsvertrag oder Rentenversicherungsvertrag überhaupt erst abzuschließen, weil die hohe Inflexibilität zu vielen Lebenslagen nicht passt. Zudem wird hier auch evident, dass vielen Kunden wohl vor Vertragsschluss in der Beratung oder online keine Schadensschätzungen vorgelegen haben können, weil sonst angesichts dieses Ausmaßes kaum so viele Verträge geschlossen worden wären.

Aber auch vor einem Vertragsausstieg scheinen wohl Beratungs- und Informationsdefizite vorzuliegen, in welchem Ausmaß, vor allem zu späten Zeitpunkten, welche Schäden entstehen. Jedenfalls mehren sich deutlich aufklärende und warnende Hinweise von Verbraucherzentralen oder der Stiftung Warentest.³⁰

Die Schadensschätzung offenbart aber vor allem ein großes Defizit in der deutschen Verbraucherfinanzwirklichkeit: Viele Verträge erbringen faktisch für die Versicherten gigantische Verluste, die durch einfache, preiswerte und flexible Lösungen vermeidbar sind. Die hier vorgelegten Schadensschätzungen offenbaren, wie Kunden sehr viel Geld gespart hätten, das ihrer Geldanlage/Vorsorge und nicht den Anbietern und ihrem Vertrieb zugute gekommen wäre.

4 Ausblick: Quo vadis Kunde und Verbraucherschutz?

Bereits mit dem Abschluss des Vertrages ist bei Kündigungsquoten von 55% bis 75% damit also ein Verlust regelrecht absehbar, zumal die Abschluss- und Vertriebskosten samt Provisionen den sofortigen Aufbau eines Sparanteils behindern und den in der Werbung gerne hervorgehobenen Zinseszinsseffekt deutlich verzögern.

Die entscheidende Frage sollte aber vor Vertragsabschluss geklärt werden, bevor „das Versicherungskind in den Brunnen fällt“: Kann ich wirklich so sicher sein, dass mich die durchaus hohen finanziellen Risiken der inflexiblen Versicherungsverträge nicht treffen, ich also „durchhalte“?; für die große Mehrheit – siehe die neutrale Einschätzung oben – dürfte die Antwort wohl klar „Nein“ lauten, es gibt gute Alternativen.

Vermeidbar sind solche Fehlleitungen von wertvollen Finanzmitteln der VerbraucherInnen, die eigentlich zur Geldanlage/Vorsorge dringend benötigt werden, z.B. durch eine Aufklärung vor Ver-

²⁸ Vgl. GDV, Die deutsche Lebensversicherungen in Zahlen, jeweilige Jahre.

²⁹ In genauer Schätzung sind es 161.574.604.382 Euro und in Szenario (2): 107.716.402.920 Euro.

³⁰ Vgl. z.B. die aktuellen Untersuchungen der Stiftung Warentest zu Alternativen, Finanztest 05/2011, S. 34; Becker-Eiselen, vz HH, zitiert in Fichter, SZ, 4.1.2011, S. 21; Tenhagen, Stiftung Warentest, zitiert in dapd, SZ, 27./28.8.2011, S. 31; <http://www.vzhh.de/versicherungen/3435/aktuelles.aspx>.

tragsschluss im Klartext. Potentiellen Kunden muss vollkommen transparent werden, welche finanziellen Schäden durch einen möglichen Vertragsschluss entstehen können.

Hierzu³¹ gehört neben einer einfachen und verständlichen Darstellung aller wesentlichen Risiken und der erwarteten Wertentwicklung entlang nachvollziehbarer Szenarien in Euro vor allem eine **klare Angabe zur Verfügbarkeit der eingezahlten Beiträge**. Mit eindeutigen und klaren Angaben z.B. in einem Kalender soll angezeigt werden, wann welche Beträge **in Euro** gemäß der erwarteten Wertentwicklung unter Risiko wirklich verfügbar sind. Damit soll vermieden werden, dass komplexe Produkte geschaffen und angeboten werden, denen kaum zu entnehmen ist, wann welche Beträge in welcher Höhe tatsächlich fällig sind oder fällig gestellt werden können. Grundsätzlich kann natürlich dieser Liquiditäts- und Flexibilitätsaspekt auch als Risikogröße abgebildet werden. Aufgrund der praktischen Bedeutung (z.B. lang laufende Kapitallebensversicherung mit hohen anfänglichen Abschluss- und Vertriebskosten) und der einfacheren Verständlichkeit für Kunden („information overload“) ist aber ein getrennter Ausweis anzustreben:

Wie viel Euro(!) erhalte ich mindestens und definitiv zurück, wenn ich nach 1, 2, 5, 10 oder 15 Jahren kündige und wie hoch waren bis zum jeweiligen Zeitpunkt meine Einzahlungen.

Nur dann sind Vertragsabschlüsse grundsätzlich zu vermeiden, wenn nicht sicher von einem „Durchhalten“ ausgegangen werden kann.

Viele VerbraucherInnen hätten dann und wahrscheinlich nur dann eine faire Chance zu einem ökonomisch sinnvollen Verhalten:

„Drum prüfe und binde dich NICHT!“.

³¹ Oehler 2011a, 2011b, 2010a.

Verzeichnis der zitierten Literatur

- dapd, Süddeutsche Zeitung, 27./28.8.2011, S. 31
- Fichter, Süddeutsche Zeitung, 4.1.2011, S. 21
- GDV, Die deutsche Lebensversicherungen in Zahlen, jeweilige Jahre
http://financeaward.faz.net/pdf/Brueker_Beitrag.pdf (auch faz.net 10.7.2006:
<http://www.fazfinance.net/media/Aktuell/Rund-ums-Kapital/Teure-Kuendigung-1847.html?imageId=f83484de-bc80-4fec-ae8-f5e47ee6ed21>; Datum: 8.9.2011
- http://www.bmelv.de/cIn_154/SharedDocs/Standardartikel/Verbraucherschutz/Finanzen-Versicherungen/AignerFinanzberatungReuters.html; Datum: 8.9.2011
- http://www.bmelv.de/DE/Verbraucherschutz/Finanzen-Versicherung/finanzen-versicherung_node.html; Datum: 8.9.2011
- http://www.bmelv.de/SharedDocs/Downloads/Verbraucherschutz/FinanzenVersicherungen/StudieFinanzvermittler.pdf;jsessionid=1ECFF3DF30ACE5FE7394D8033F0775EA.2_cid181?__blob=publicationFile; Datum: 8.9.2011
- http://www.gdv.de/Downloads/Jahrbuch/LV_in_Zahlen_2010_2011.pdf; Datum: 8.9.2011
- <http://www.procontra-online.de/2010/11/versicherungen/lebensversicherer-stornoquote-steigt-weiter/>; Datum: 9.9.2011
- <http://www.risikolebensversicherungvergleich.de/stornoquote-steigt-weiter/>; Datum: 9.9.2011
- <http://www.sueddeutsche.de/geld/finanzen-kompakt-storno-welle-bei-lebensversicherungen-1.156829>; Datum: 9.9.2011
- <http://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/die-lebensversicherer-mit-der-hoechsten-stornoquote-106066.php>; Datum: 9.9.2011
- <http://www.vzh.de/versicherungen/3435/aktuelles.aspx>
- <http://www.zeit.de/2010/36/F-Versicherungen-Stornoquoten>; Datum 9.9.2011
- https://secure.gdv.de/gdv-veroeffentlichungen/upload_img/71_dwl.pdf; Datum: 9.9.2011
- Oberhuber, Die Zeit, 2.9.2010, Gebt mir mein Geld zurück, Die Zeit online, <http://www.zeit.de/2010/36/F-Versicherungen-Stornoquoten>; Datum 9.9.2011
- Oehler, A. et al., 2009, Zur Qualität der Finanzberatung von Privatanlegern: Probleme des Beratungsprozesses und Lösungsansätze, Stellungnahme des wissenschaftlichen Beirats für Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV, Berlin
- Oehler, A., 2004, Anlegerschutz in einem markt- und intermediärbasierten System – Eine Analyse im Lichte der Neuen Institutionenökonomik, der Theorie der Finanzintermediation und der Behavioral Economics & Finance, Gutachten für den wissenschaftlichen Beirat für Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV, Bamberg
- Oehler, A., 2005a, Zufriedenheit im Retail Banking? – Erfolgsfaktoren des Banking der Zukunft; in: Petzel, Erhard (Hg.): E-Finance, Technologien und Geschäftsmodelle, Wiesbaden, S. 151-193
- Oehler, A., 2005b, Zum Wettbewerb und zu Kundenerwartungen im Retail Banking in Deutschland, Finanz-Betrieb, Heft 2, Seite 83-92
- Oehler, A., 2005c, Verbraucherinformation als Motor des Qualitätswettbewerbs; in: vzbv Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.), Wirtschaftsfaktor Verbraucherinformation – Die Bedeutung von Information für funktionierende Märkte, BWV, Berlin, 28-50
- Oehler, A., 2006, Zur ganzheitlichen Konzeption des Verbraucherschutzes – eine ökonomische Perspektive, in: Verbraucher und Recht 21, 294-300
- Oehler, A., 2009a, Stiften, damit das Verbrauchervertrauen nicht stiften geht!, Frankfurter Rundschau 65, 17. März, 20
- Oehler, A., 2009b, Finanzkrise und Verbraucherschutz. Stellungnahme zur Anhörung im Landtag NRW am 26. März 2009 zum Thema „Finanzkrise“ (Drucksache 14/7959), Bamberg
- Oehler, A., 2009c, Alles „Riester“? Die Umsetzung der Förderidee in der Praxis, Gutachten im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbandes vzbv, Bamberg
- Oehler, A., 2010a, Behavioral Economics - eine neue Grundlage für die Verbraucherpolitik?!, Konsumentenpolitisches Forum (KPF), Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz (BMASK), Wien
- Oehler, A., 2010b, Behavioral Economics meets Personal Finance: Ein „alter Hut“ in der forschungsgeliteten Verbraucherpolitik?, Workshop Wissenschaft und Politik im Gespräch: Perspektiven forschungsgeliteter Verbraucherpolitik, DIW Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung und FES Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlin
- Oehler, A., 2011a, Behavioral Economics und Verbraucherpolitik: Grundsätzliche Überlegungen und Praxisbeispiele aus dem Bereich Verbraucherfinanzen, Österreichisches BankArchiv, Oktober
- Oehler, A., 2011b, Status quo und Perspektiven der Anlageberatung in Deutschland, Interview, portfolio international (R. Kolbe), Frankfurt 9. März

Univ.-Prof. Dr. Andreas Oehler | „Bei Abschluss: Verlust?“

SEC(2009) 1251 final, SEC(2009) 1251 – Commission Staff Working Document on the follow-up in Retail Financial Services to the Consumer Markets Scoreboard, Brussels, 22.9.2009

Stiftung Warentest, Der Versicherungs-Ratgeber, März 2011

Stiftung Warentest, Finanztest, Heft 3/2011, S. 36/37

Stiftung Warentest, Finanztest, Heft 4/2010, S. 67 ff.

Stiftung Warentest, Finanztest, Heft 5/2011, S. 34-37

Aktuelle Projekte in den Bereichen Verbraucherforschung, Verbraucherpolitik und Verbraucherfinanzen (Auswahl)

- Altersvorsorge, Verbraucherfinanzen und „Riester“ – Wege aus der Misere?
- Behavioral Economics: Verhaltenswissenschaftliche Ansätze für die Verbraucherpolitik
- Finanzwissen/"Geld und Finanzen" junger Erwachsener
- Sind die "Dispozinsen" (Zinsen für eingeräumte Überziehungen) tatsächlich zu hoch?
- "Beipackzettel" (Produktinformationsblätter) in der Finanzberatung: Nützliche Aufklärung und Orientierungshilfe?
- Nutzen/Bewertung/Kompetenzen in der Anlage-/Finanzberatung
- Potentielle Schäden für Verbraucher durch Finanzvertrieb/-beratung?
- Effektive Verbraucherpolitik/Folgenabschätzung
- Existiert moderne verbraucherbezogene Forschung im deutschsprachigen Raum?

Oehler, A., 2011a, Behavioral Economics und Verbraucherpolitik: Grundsätzliche Überlegungen und Praxisbeispiele aus dem Bereich Verbraucherfinanzen, Österreichisches BankArchiv, Oktober

Oehler, A., 2011b, Status quo und Perspektiven der Anlageberatung in Deutschland, Interview, portfolio international (R. Kolbe), Frankfurt 9. März

Oehler, A., 2011c, Auf welcher Basis treffen VerbraucherInnen Entscheidungen und welchen Einfluss haben sie auf Märkte?, Bamberg

Oehler, A., 2011d, Erwartungen an eine verbrauchergerechte Reform der Finanzaufsicht, Bamberg/Berlin 2011

Brönneke, T. / Oehler, A., 2011 Soziale Netzwerke: Recht auf Privatheit ernst nehmen! Vielfalt fördern!; Positionspapier der VerbraucherKommission Baden-Württemberg, Stuttgart 2011

Oehler, A. / Reisch, L. A., 2011, Sie lebt! Zur Verbraucherforschung im deutschsprachigen Raum: Eine empirische Analyse, Bamberg/Copenhagen 2011

Oehler, A. / Wilhelm-Oehler, D., 2011, Überlegungen zur Evaluation der Bildungskampagne „Altersvorsorge macht Schule“; in: Deutsche Rentenversicherung 66, Heft 1/2011, 32-58

Oehler, A., 2010a, Behavioral Economics - eine neue Grundlage für die Verbraucherpolitik?!, Konsumentenpolitisches Forum (KPF), Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz (BMASK), Wien

Oehler, A., 2010b, Behavioral Economics meets Personal Finance: Ein „alter Hut“ in der forschungsgeliteten Verbraucherpolitik?, Workshop Wissenschaft und Politik im Gespräch: Perspektiven forschungsgeliteter Verbraucherpolitik, DIW Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung und FES Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlin

Micklitz, Hans-W. / Oehler, A. et al., 2010, Der vertrauende, der verletzte oder der verantwortungsvolle Verbraucher? Plädoyer für eine differenzierte Strategie in der Verbraucherpolitik, Stellungnahme des Wissenschaftlichen Beirats Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV, Berlin

Oehler, A., 2009, Alles „Riester“? Die Umsetzung der Förderidee in der Praxis, Gutachten im Auftrag des vzbv e.V., Bamberg/Berlin

Oehler, A. et al., 2009, Zur Qualität der Finanzberatung von Privatanlegern: Probleme des Beratungsprozesses und Lösungsansätze, Stellungnahme des wissenschaftlichen Beirats für Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV, Berlin

Oehler, A. / Reisch, L.A., 2008, Behavioral Economics – eine neue Grundlage für die Verbraucherpolitik?, Studie im Auftrag des vzbv e.V., Berlin