# «Mein Geld wurde explosionsartig vernichtet»

**Exorbitante Kosten für das Todesfallrisiko: Wie «LifeFund»-Policen der Winterthur zu einem riesigen Geldverlust führten.**

CORBIS/RDB/MONTAGE

Einmal Börsencrash – und weg ist das Geld: Dafür kauft man keine Lebensversicherung

Das Unheil begann am 30. April 1998. An diesem Tag unterzeichnete Rolf Deola aus Zürich den Antrag für eine «Fondsgebundene Lebensversicherung» der damaligen CS Life, die heute zur Winterthur-Versicherung gehört. Dann überwies er der CS Life 500 000 Franken.

Im Juni 2004 stand das ganze Ausmass des Schlamassels fest: Deola löste die Life-Fund-Versicherung auf – und erhielt ganze 335 452 Franken ausbezahlt. Sein Verlust betrug 33 Prozent.

Rolf Deola wurde Opfer eines fatalen Mechanismus, den er beim Abschluss des Vertrages nicht durchschauen konnte, auf den er nicht hingewiesen wurde und der sich auch nicht aus den Vertragsbedingungen herauslesen liess. «Niemand sagte mir, dass bei grossem Wertverlust der Risikoteil den kümmerlichen Restwert explosionsartig vernichtet», empörte sich Deola in einem Brief an die Winterthur.

Konkret: Deola hatte als 63-Jähriger eine Fondspolice mit Einmaleinlage abgeschlossen, weil er seine Freundin finanziell absichern wollte. Wäre er vor Ablauf der zehnjährigen Vertragszeit gestorben, hätte seine Lebenspartnerin 720 874 Franken bar auf die Hand erhalten.

In der Offerte wurden ihm die Kosten für diesen Todesfallrisiko-Schutz vorgerechnet beziehungsweise prognostiziert: In den ersten vier Jahren je rund 8500 Franken, danach jährlich weniger. (Dass die Winterthur für sich selbst noch happige 20 000 Franken Kosten veranschlagte, sei hier nur am Rande erwähnt.)

## Nicht erkennbare Konsumentenfalle unterschrieben

Was Deola nicht ahnen konnte: Weil die Börsenkurse später absackten und seine Fondsanteile an Wert verloren, stiegen diese Risikokosten automatisch. Diesen für Sparer nachteiligen Mechanismus hat K-Geld schon mehrfach geschildert (zuletzt in Ausgabe 5/05): Bei sinkenden Kursen zieht die Winterthur (wie viele andere Gesellschaften auch) mehr ab zur Deckung des Todesfallrisikos, weil nun die Differenz zwischen aktuellem Fondsguthaben und garantiertem Todesfallkapital grösser geworden ist.

Von Deolas Geld kassierte die Winterthur deshalb in den ersten Jahren je rund 9500 Franken, anschliessend 14 101 und 19 582 Franken. Den Höhepunkt erreichte die Kostenorgie 2004: Nun waren es 30 367 Franken. Da hatte Deola genug und löste die Police vorzeitig auf.

Aus den Versicherungsbedingungen lässt sich diese Konsumentenfalle nicht herauslesen. Dort steht nur vage: «Zukünftige Risikoprämien und Folgekosten werden periodisch aus dem Fondsbestand finanziert.» Und – genauso verklausuliert: Die erforderlichen Rückstellungen für das Todesfallkapital müssten «jederzeit durch Ihr Fondsvermögen abgedeckt werden können».

Deola ist kein Einzelfall. K-Geld weiss, dass unzählige andere Winterthur-Kunden in die gleiche Misere gerieten und die Police ebenfalls vorzeitig mit Verlust kündigten. Wie viele – das wollte die Winterthur gegenüber K-Geld nicht sagen.

Immerhin: Als Rolf Deola den Zürcher Rechtsanwalt Roger Groner einschaltete, kam es vor dem Friedensrichter zu einer Einigung. Der Anwalt hatte zugunsten seines Klienten 64 500 Franken gefordert; er argumentierte, die Versicherung habe beim Abschluss pflichtwidrig den Umfang der Risikokosten verschwiegen und Deola dadurch einen Schaden zugefügt.

## «Einen solchen Blödsinn mache ich nie mehr»

Nun erklärte sich die Winterthur zu einer Einigung bereit mit der Begründung, Deolas Situation sei beim Abschluss speziell gewesen: Er war damals schon 63, sein Gesundheitszustand nicht mehr der beste, also habe man ihm nicht mehr «Normalkonditionen» offerieren können. Über die Höhe der Einigung wollten die Beteiligten K-Geld keine Auskunft geben.

K-Geld wollte von der Winterthur wissen: Werden die Kunden jetzt beim Abschluss einer solchen Lebensversicherung besser aufgeklärt? Die Antwort blieb vage: Die Winterthur sei «ständig bemüht», die Informationsunterlagen zu «optimieren».

Sicher ist: Würde man Kunden reinen Wein einschenken, liesse sich kein Mensch auf eine derart nachteilige Versicherung ein. Auch für Deola ist klar: «Einen solchen Blödsinn mache ich nie mehr.»

**Ernst Meierhofer**

# «Mein Geld wurde explosionsartig vernichtet»

## Exorbitante Kosten für das Todesfallrisiko: Wie Life Fund-Policen der Winterthur *zu* einem riesigen Geldverlust führten.

Das Unheil begann am 30. April 1998. An diesem Tag unterzeichnete Rolf Deola aus Zürich den Antrag für eine «Fondsgebundene Lebensversicherung» der damaligen CS Life, die heute zur Winterthur-Versicherung gehört. Dann überwies der CS Life 500 000 Franken.

Im Juni 2004 stand das ganze Ausmass des Schlamassels fest: Deola löste die Life-Fund-Versicherung auf — und erhielt ganze 335 452 Franken ausbezahlt. Sein Verlust betrug 33 Prozent.

Rolf Deola wurde Opfer eines fatalen Mechanismus, den er beim Abschluss des Vertrages nicht durchschauen konnte, auf den er nicht hingewiesen wurde und der sich auch nicht aus den Vertragsbedingungen herauslesen liess. -Niemand sagte mir, dass bei grossem Wertverlust der Risikoteil den kümmerlichen Restwert explosionsartig vernichtet», empörte sich Deola in einem Brief an die Winterthur.

Konkret: Deola hatte als 63-Jähriger eine Fondpolice mit Einmaleinlage abgeschlossen, weil er seine Freundin finanziell absichern wollte. Wäre er vor Ablauf der zehnjährigen Vertragszeit gestorben, hätte seine Lebenspartnerin 720 874 Franken bar auf die Hand erhalten.

In der Offene wurden ihm die Kosten für diesen Todesfallrisiko-Schutz vorgerechnet beziehungsweise prognostiziert: In den ersten vier Jahren je rund 8500 Franken, danach jährlich weniger. (Dass die Winterthur für sich selbst noch happige 20 000 Franken Kosten veranschlagte, sei hier nur am Rande erwähnt.)

Was Deola nicht ahnen konnte: Weil die Börsenkurse später absackten und seine Fondsanteile an Wert verloren, stiegen diese Risikokosten automatisch. Diesen für Sparer nachteiligen Mechanismus hat K-Geld schon mehrfach geschildert (zuletzt in Ausgabe 5/05): Bei sinkenden Kursen zieht die Winterthur (wie viele andere Gesellschaften auch) mehr ab zur Deckung des Todesfallrisikos, weil nun die Differenz zwischen aktuellem Fondsguthaben und garantiertem Todesfallkapital grösser geworden ist.

Von Deolas Geld kassierte die Winterthur deshalb in den ersten Jahren je rund 9500 Franken, anschliessend 14 10! und 195S2 Franken. Den Höhepunkt erreichte die Kosrenorgie 2004: Nun waren es 30 367 Franken.

Da hatte Deola genug und löste die Police vorzeitig auf.

Aus den Versicherungsbedingungen lässt sich diese Konsumentenfalle nicht herauslesen. Dort steht nur vage: «Zukünftige Risikoprämien und Folgekosten werden periodisch aus dem Fondsbestand finanziert.» Und — genauso verklausuliert: Die erforderlichen Rückstellungen fiir das Todesfallkapital müssten »jederzeit durch Ihr Fonds-vermögen abgedeckt werden können».

Deola ist kein Einzelfall. K-Geld weiss, dass unzählige andere Winterthur-Kunden in die gleiche Misere gerieten und die Police ebenfalls vorzeitig mit Verlust kündigten. Wie viele — das wollte die Winterthur gegenüber K-Geld nicht sagen.

Immerhin: Als Rolf Deola den Zürcher Rechtsanwalt Roger Groner einschaltete, kam es vor dem Friedensrichter zu einer Einigung. Der Anwalt hatte zugunsten Seines Klienten *64* 500 Franken gefordert; er argumentierte, die Versicherung habe beim Abschluss pflichtwidrig den Umfang der Risikokosten verschwiegen und Deola dadurch einen Schaden zugefügt.

Nun erklärte sich die Winterthur zu einer Einigung bereit mit der Begründung, Deoias Situation sei beim Abschluss speziell gewesen: Er war damals schon 63, sein Gesundheitszustand nicht mehr der beste, also habe man ihm nicht mehr Normalkonditionen offerieren können. Über die Höhe der Einigung wollten die Beteiligten K-Geld keine Auskunft geben.

K-Geld wollte von der Winterthur wissen: Werden die Kunden jetzt beim Abschluss einer solchen Lebensversicherung besser aufgeklärt? Die Antwort blieb vage: Die Winterthur sei beständig bemüht», die Informationsunterlagen zu «optimieren».

Sicher ist: Würde man Kunden reinen Wein einschenken, liesse sich kein Mensch auf eine derart nachteilige Versicherung ein. Auch für Deola ist klar: «Einen solchen Blödsinn mache ich nie mehr.»

Ernst Meierhofer