

-Mail die Trennung von Vorher **Winfried Daltrop** (45) der ehemalige Reebok-Manager Jahresende. Er ist seit 2001 Amt und verantwortet Marketing-Vertrieb.

hatte vor Jahren durchge- ein neues Betriebssystem für e Wertschöpfungskette ein- rde. Gegen den Willen der in Hause, die den Lieferan- orisiert hatten, entschied er Konkurrenzprodukt Movex a Software.

s neue System führte nicht erungen. Vielmehr stockte Warenfluss von den diversen a China, der Slowakei und ins Radolfzeller Zentrallager ort zum Einzelhandel. Die en oft zu spät oder gar nicht en an. Das verprellte vor al- lenzgeber, also Bekleidungs- deren Auftrag Schiesser Bo- rie Unterwäsche inzwischen enjargon heißt – fertigte. Jacques Britt, Levi's, Mexx,

Lauren, Puma, Strellson, riger – für alle diese bekann- stellte Schiesser Wäsche her. vom Lizenzgeschäft erwar- unternehmen sehr viel für die sollte einen immer größeren t Jahren stagnierenden Um- und 200 Millionen Euro aus- enn die eigene Marke Schies- trotz diverser Relaunches in igen Jahren immer noch pießigen Feinripp-Image.

den Lizenzgebern steigt ei- em anderen aus. Boss und oduzieren ihre Wäsche be-, und Levi's, Mexx sowie igen Ende 2008 ab. Aus ei- Unternehmen ist zu hören: kte waren gut, die Liefer- e dagegen überhaupt nicht.“ istikmisere kostet Daltrop n soll es der künftige Schies- chten: **Rudolf Bündgen** (52), 3 Leiter des problembelade- bs.

unter Job. Bündgen steht unter g des Alleineigentümers echtler (58). Die entschei- ge lautet: Wie lange ist der Industrielle noch bereit, je- llionen zuzuschießen?

Wolfgang Hirn

CLERICAL MEDICAL Dem britischen Lebensversicherer droht in Deutschland eine Klagewelle.

Die Milliardenwette

Gern rühmt man sich beim britischen Lebensversicherer Clerical Medical (CMI) einer glorreichen Historie. Schon Queen Victoria habe bei dem 1824 gegründeten Finanzhaus eine Police erworben. „Ein Beweis für den ausgezeichneten Ruf, den unser Unternehmen seit jeher genießt“, verkündet die Firma stolz.

Doch die Reputation des zur britischen Bankengruppe HBOS gehörenden Versicherers könnte schweren Schaden nehmen – wenigstens in Deutschland, wo CMI seit 1995 am Markt ist. Denn die Renditen vieler der aktuell fast 120 000 Policen im Bestand sind kümmerlich. Zahlreiche Zeichner befürchten ein finanzielles Desaster; viele suchten bereits anwaltlichen Rat.

CMI droht eine Klagewelle. Die Schadensersatzforderungen könnten sich auf zig Millionen Euro summieren.

Der Hauptvorwurf: Im Verkaufsprospekt der Lebensversicherung des Typs „Wealthmaster Noble“ sei unzureichend erklärt, in welchem Maße die erzielten Renditen auch tatsächlich an die Kunden weitergegeben werden. Von Juli 2002 bis Juni dieses Jahres wurden mit den Kundeneinlagen zwar Erträge von 4,2 Prozent jährlich erzielt, den Versicherten im gleichen Zeitraum aber mitunter nur ein Plus zwischen 0,5 und 3 Prozent per annum gutgeschrieben. In der Broschüre heißt es lediglich, dass „unter besonders schlechten Investmentbedingungen“ der Wertzuwachs „besonders niedrig“ ausfallen könne.

„Die Diskrepanz zwischen den tatsächlichen Investmenterträgen und den an die Zeichner weitergereichten Renditen erklärt das nicht“, sagt der Rechtsanwalt **Urban Schädler** von der Münchener Kanzlei Lachmair & Kollegen, die mehrere Dutzend CMI-Kunden vertritt. Der Jurist sieht darin einen klaren Prospektmangel – was CMI bestreitet. Eine erste Klage hat Schädler bereits eingereicht, weitere sollen folgen.

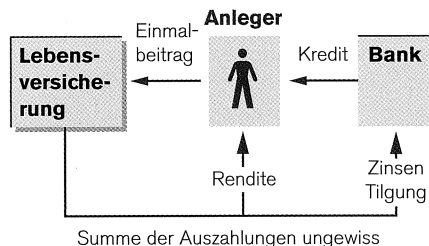
Die großen Verluste stehen womöglich erst bevor. Denn Schädlers Man-

danten haben, wie Tausende andere Anleger, ihre Policen mit einem Kredit finanziert. Ein Geschäft, das nur aufgeht, wenn die Rendite der Lebensversicherung höher ist als der Kreditzins.

Vor allem um die Jahrtausendwende verkauften freie Finanzvertriebe Anlagemodelle, die auf einer solchen Zinswette basierten; eine Police von CMI war nicht selten Teil des Konzepts. Britische Lebensversicherungen, so das zentrale Verkaufsargument, erzielten in den vergangenen Jahrzehnten häufig

Riskantes Modell

Wie die kreditfinanzierte Lebensversicherung funktioniert



mehr als 8 Prozent Rendite im Jahr. Ein Risiko bestehe daher praktisch nicht.

Es kam anders. Einem Kreditzins von oft über 5 Prozent steht nun mitunter ein Wertzuwachs von zuletzt (im Jahr 2006) 0,5 Prozent gegenüber. Unterm Strich sind die Anleger also kräftig im Minus.

Bei CMI weist man jede Verantwortung für das Debakel zurück. Das Unternehmen habe keinen Einfluss auf die deutschen Verkaufstrupps genommen. Fest steht jedoch, dass im Londoner Hauptquartier des Versicherers deutsche Vertriebsleute geschult wurden, die ihren Kunden später CMI-Policen auf Pump empfahlen.

Und Clerical Medical hat kräftig davon profitiert. Über 22 000 Policen mit Einmalbeitrag (Volumen: 2,6 Milliarden Euro) haben die Briten in Deutschland verkauft. Etwa drei Viertel dieser Verträge, schätzen Branchenkenner, wurden auf Kredit finanziert. *Jonas Hetzer*