

PRESSESPIEGEL

16.06.2016 DAS INVESTMENT:
Sorge um Garantiezins bietet Vermittlern
„hervorragende Beratungschance“
(Online-Ausgabe)

[DAS INVESTMENT.COM](http://DASINVESTMENT.COM)

JDC-Chef Sebastian Grabmaier

Sorge um Garantiezins bietet Vermittlern „hervorragende Beratungschance“



Sebastian Grabmaier ist Vorstandsvorsitzender des Maklerpools Jung, DMS & Cie., einer Tochterfirma der Wiesbadener JDC Group.

Nachdem die ersten Pensionskassen ihre einst versprochenen Erträge nicht mehr leisten können, stellt sich die Frage: Kürzen als nächstes auch Lebensversicherer ihre Garantiezinsen? Was das für die Aufklärungspflichten von Versicherungsvermittlern bedeutet, erklärt JDC-Chef Sebastian Grabmaier.

Nach der Talanx-Tochter Neue Leben Pensionskasse (NLP) hat mit der BVV Versicherungsverein des Bankgewerbes auch Deutschlands größte Pensionskasse angekündigt, **die Verzinsung für bestehende Verträge zu senken**: Bestehende Guthaben aus bisherigen Beitragszahlungen sind zwar nicht von der Kürzung betroffen. Aber die aktuellen Beispiele zeigen, dass bestehende Garantien von Produkten zur betrieblichen Altersvorsorge auch im Bestand gekürzt werden können.

PRESSESPIEGEL

Ähnliches dürfte auch einem Lebensversicherer in ernster Notlage drohen: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) kann zum Schutz der Versicherten gemäß **Paragraf 314 Versicherungsaufsichtsgesetz** garantierte Leistungen aus Lebensversicherungen absenken. Laut **Bafin-Präsident Felix Hufeld** wurde bereits eine zweistellige Zahl von Lebensversicherern „wegen ihrer Lage in Manndeckung genommen“.

Denn dem Druck der Niedrigzinsen dürften auf lange Sicht nicht alle Anbieter von Lebensversicherungen auf dem deutschen Markt standhalten. Das sollten Versicherungsmakler auch ihren Kunden gegenüber kommunizieren, meint Norman Wirth, Berliner Fachanwalt für Versicherungsrecht und Vorstand des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung. Demnach könnte eine **Pflicht zur Aufklärung des Kunden über ein Verlustrisiko** bestehen.

DAS INVESTMENT.com: Teilen Sie die Auffassung, wonach eine Pflicht zur Aufklärung des Kunden über ein Verlustrisiko bestehen könnte?

Sebastian Grabmaier: In jedem Beratungsgespräch sollte man heute seinen Kunden die Auswirkungen des derzeitigen Niedrigzinsumfeldes auf ihre Spar- und Anlagemöglichkeiten bewusst machen. Denn bei allen festverzinslichen Anlagen bleibt bei derzeitigen Renditeerwartungen nach Inflation und Steuern ein realer Kaufkraftverlust zu befürchten. Das ist gar kein spezifisches Problem der Lebensversicherung.

Vor allem, wenn es sich nicht um betriebliche Altersvorsorge handelt. Wenn dann aber tatsächlich für einen Kunden der Erhalt eines möglichst großen Teiles der Kapitalsubstanz im Vordergrund steht, kann auch eine niedrige Garantieleistung auf den tatsächlich zur Kapitalanlage kommenden Anteil der Beiträge sinnvoll sein. Hier sollte man jetzt sicher dazu übergehen, Kunden offen darzustellen, dass es sein kann, dass am Ende der Laufzeit gegebenenfalls weniger zur Auszahlung kommen kann, als eingezahlt wurde.

Da bei Regierung, Justiz und im Markt aber Einigkeit darüber herrscht, dass Dank Protektor und gesetzlichen Vorkehrungen zur Leistungsverminderung keine Pflicht zu einer Warnung vor Totalverlust besteht, wird ein solcher „Hinweis auf ein Verlustrisiko“ in Beratung und Vertrieb nicht schaden.

Und mit welchen konkreten Details sollten Versicherungsmakler ihre Kunden mindestens über mögliche Verlustrisiken von Lebensversicherungen aktiv aufklären?

Ich stimme dem Kollegen Wirth zu, dass es neben dem Hinweis, dass es sein kann, dass die Ablaufleistung die Summe der Beiträge nicht erreicht, sinnvoll ist, auch darauf hinzuweisen, dass der Versicherer im Extremfall berechtigt ist, die Garantieleistung zu kürzen.

PRESSESPIEGEL

Wenn man dem Kunden dazu aber erklärt, dass dies ein Sicherheitsmechanismus zum Schutz der Substanz seines und des Vermögens der anderen Kunden ist, sehe ich auch darin kein unüberwindbares Hindernis für den Verkauf. Denn dadurch ist sichergestellt, dass nur die richtige Kundengruppe angesprochen wird, nämlich diejenige, die lieber leichte Kaufkraftverluste hinnimmt, als sich dem Risiko der Schwankungen der Kapitalmärkte auszusetzen.

Aufgrund der jüngsten Berichte über gekürzte Garantiezinsen bei Pensionskassen dürften einige Kunden aktiv nach möglichen Risiken für die Garantien von Lebensversicherungen fragen. Wie sollten Versicherungsmakler darauf reagieren?

Auf jeden Fall sollte man dann transparent über die Auswirkungen des Niedrigzinsumfeldes auf festverzinsliche Anlagen, Lebensversicherungen und deren Garantieleistungen aufklären. Hat man die richtigen Antworten parat, bietet die Frage eine hervorragende Beratungschance und ein Kunde fühlt sich bei seinem Makler gut beraten und aufgehoben.

Welchen Einfluss hat die aktuelle Kürzung der Garantien bei der Pensionskasse NLP auf die Risikoaufklärung zu Lebensversicherungen? Ist damit aus einem theoretischen ein reales Risiko für Lebensversicherungen geworden?

Wie bereits gesagt, betrifft das Niedrigzinsumfeld nicht nur die Lebensversicherer und Pensionskassen, sondern alle Anlagevehikel, die überwiegend festverzinslich investiert sind. Und mir persönlich ist es lieber, wenn ein vorausschauendes Management von sich aus frühzeitig ankündigt, die Bedingungen für künftige Beiträge zu ändern, als eine Schieflage und damit die Substanz des Gesamtvermögens zu riskieren.

Tatsächlich müssen wir damit rechnen, dass sich solche Meldungen häufen, und wir Makler tun gut daran, uns genau jetzt darauf einzustellen und bei der Kundenaufklärung nachzulegen. Für Kunden und Makler ist dies aber sicher kein Grund zur Panik, denn auch in der Vergangenheit gab es auf höheren Zinsniveaus lange Zeitperioden, in denen eine Garantieleistung einen realen Kaufpreisverlust bedeutete. Nur fiel das bei steigenden absoluten Werten nie so auf.