

## PRESSESPIEGEL

01.10.2015

DAS INVESTMENT:

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

„Die Kunden werden sich in schlechten Marktphasen sicher melden“  
(Online-Ausgabe)

Maklerpool-Chef über Lebensversicherungen

### „Die Kunden werden sich in schlechten Marktphasen sicher melden“

Immer mehr Versicherer ziehen sich aus dem Geschäftsfeld der klassischen Lebensversicherung mit Garantiezins zurück. Als Alternative rücken sie die sogenannten „kapitalmarktnahen“ Produkte in den Vordergrund. Sind diese Produkte aber ein trefflicher Plan B? Und welche Anforderungen stellen sie an die Beratungsleistung des Maklers? Wir haben Jung,-DMS-&-Cie.-Chef Sebastian Grabmaier gefragt.

**DAS INVESTMENT.com: Immer mehr Lebensversicherer ziehen sich aus dem Geschäft mit klassischen Lebensversicherungen zurück. Wie beurteilen Sie diesen Trend – stehen Sie ihm positiv oder negativ gegenüber?**

**Sebastian Grabmaier:** Wir sehen diesen Trend eher kritisch, da die Versicherer in den vergangenen Jahrzehnten immer für Garantien gestanden haben und die Lebensversicherung als sichere Geldanlage mit ordentlichen Renditen galt. Insbesondere der deutsche Kunde fragt nach Garantien und sicherer Verzinsung. Aber das muss ein Anbieter erst einmal langfristig leisten können, insofern muss man auch Verständnis für die Versicherungsunternehmen haben.

**Als Alternative zu den Klassikern stellen die Versicherer ihre „kapitalmarktnahen“ Produkte in den Vordergrund. Welche Modelle empfinden Sie hier als durchaus interessant?**

Kapitalmarktnahe Produkte bieten sicherlich interessante Renditemöglichkeiten. Zudem können viele Produkte auch eine Bruttobeitragsgarantie darstellen. Somit ist zumindest sichergestellt, dass dieses Kapital bei Ablauf zur Verfügung steht. Allerdings sind kapitalmarktnahe Produkte deutlich erklärungsbedürftiger, da zunächst das zum Kunden passende Anlagemodell gefunden werden muss.

Herausfordernd ist für den Makler sicherlich, dass sich die Kunden in schlechten Marktphasen melden werden, warum denn das Vertragsguthaben im Vergleich zum Vorjahr deutlich geschrumpft ist. Abschließend kommt noch hinzu, dass der Versicherungsmakler sich stärker mit der Anlagestrategie auskennen muss, um diese bei Bedarf anzupassen. Es findet also eine Entwicklung hin zum Anlageberater statt.

**Ist die Garantie tot?**

Klassische Garantieprodukte werden mehr und mehr vom Markt verschwinden, sofern sich die aktuelle Zinssituation nicht in absehbarer Zeit ändert. Durch die anhaltende Niedrigzinsphase wird es für die Versicherer immer schwerer die Garantien – insbesondere die hohen Garantien aus Altverträgen – zu halten. Sollte sich das Zinsumfeld aber in absehbarer Zeit verändern, könnte es gut sein, dass klassische Policen ein Comeback feiern.

**Der deutsche Sparer gilt als erkonservativ – ohne Garantie kauft er fast nichts. Liegt das aber nicht vielleicht auch an einer Beratung, die ihm nicht verständlich machen kann, dass er jetzt renditeträchtigere Produkte braucht?**

In Deutschland werden auch zukünftig Garantien unverzichtbar sein, da für die meisten deutschen Kunden immer die Absicherung eines möglichen Totalverlustes wichtiger ist als höhere Renditechancen. Aber natürlich ist auch der Berater stärker gefragt, da er dem Kunden Chance und Risiko erklären muss.