

In Deutschland geht es nicht ohne Garantien

Weckruf eines Maklers für die Lebensversicherer

Viele Lebensversicherer denken in Zeiten der Niedrigzinsen darüber nach, Versicherungen mit reduzierten oder ganz ohne Garantien aufzulegen. Einige haben es bereits getan. Große Versicherer (Ausnahme: die Allianz als Marktführer und Vorbild) kehren den klassischen Produkten sogar ganz den Rücken und treiben die Kunden in fondsgebundene Policen. Dabei hat man nur den Kapitalmarkt im Auge. Der Kunde und wir Vermittler bleiben völlig außen vor. Zumindest gewinnt man diesen Eindruck, wenn man die Presseberichte und die Erklärungen vieler Vorstände liest.

Natürlich spielen hier die Problematik der Zinszusatzreserve sowie Solvency II etc. auch eine wichtige Rolle. Dies ist doch aber eher ein politisches Problem. Viele Vermittler fragen sich ohnehin, wieso sich die Versicherer nicht gegen diese teilweise lebensbedrohlichen Änderungen früher und stärker gewehrt haben. Die Politik – und hier vor allem die EU – kann doch nicht einfach durch Gesetzeserlass Versicherer in so eine Lage bringen, dass diese um ihr Überleben kämpfen müssen, weil sie die Anforderungen nicht bzw. nur schwer erfüllen können. Irgendwann einmal trat die EU an, um für freie Märkte und freie Wirtschaft zu sorgen. Mit solchen Gesetzen nimmt man bewusst in Kauf, dass Versicherer untergehen. Ist das der Sinn der Politik? Nein, man erreicht genau das Gegenteil.

Natürlich gibt es versicherungstechnische Ansätze und Lösungen, um Garantien weiter abzubilden und zu gewähren. Aber

ohne ist es halt für die Versicherer einfacher! Nur was der Kunde will, wird dabei völlig übersehen. Wir Deutschen sind nun mal kein Zockervolk. Viele haben sich mit Aktien (Telekom etc.) vor Jahren die Finger verbrannt und wollen dieses Risiko nicht mehr eingehen. Einer Studie des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes zufolge wollen 50% der Befragten bei der Anlage vor allem „Sicherheit“. Danach kommt „Flexibilität“ mit 38%, „Verfügbarkeit“ mit 31% und dann erst „hohe Rendite“ mit 27%. Offenbar ignorieren dies die betreffenden Versicherer komplett. Es werden neue Produkte entwickelt und in ein paar Jahren wird man sich wundern, wenn sie keiner gekauft hat. Auch wir Vermittler werden in keiner Weise dazu befragt. Wir müssen aber die Produkte nachher verkaufen!

Objektiv betrachtet ist es ein Trauerspiel, was die Lebensversicherer derzeit für ein uneinheitliches Bild abgeben. Man glaubt in den Vorstandsetagen wohl tatsächlich noch, dass der Kunde nicht merkt, wenn man ihm die klassische Welt mit den bisherigen Garantien verbaut. Dies ist aber ein Trugschluss. Mittlerweile sind die Kunden in dieser Frage deutlich hellhöriger geworden, als man denkt. Viele haben das Gefühl: Jetzt, wo es den Versicherern schlechter geht, lassen sie uns Kunden bei den Garantien wieder im Stich. Typisch Versicherung eben!

Da braucht man sich nicht zu wundern, dass noch mehr Pressevertreter jede kleinste negative Auffälligkeit in der Branche gleich

ausschlachten und die Verbraucherschützer sich dann daran hängen, um sich gegenseitig die Geschäfte hochzuhalten. Als Vermittler kann man nur ein bitteres Fazit ziehen: Lebensversicherer, macht weiter so, dann wird es in ein paar Jahren nur noch wenige geben.

Ebenso übersieht man die volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherungswirtschaft. Nirgends sonst ist so viel Geld in der Privatwirtschaft gebündelt vorhanden. Da müsste man meinen, dass man auch Einfluss auf die Politik nehmen kann. Dem ist aber leider nicht so. Verbände wie der VDVM kämpfen seit Jahren auf breiter Front gegen viele Dinge aus Brüssel und aus Berlin an – teilweise durchaus mit Erfolg. Zumindest gibt es das Courtagemodell noch. Dies war ja bereits totgesagt.

Aber was viel wichtiger ist und alle übersehen: Der Kunde ist doch unser aller Mittelpunkt. Er bestimmt letztlich, was gekauft wird. Also müssen wir den Kundenwünschen entsprechen. Und wenn dem Deutschen Sicherheit am wichtigsten ist, dann ist es die oberste Pflicht der Versicherer, diesem Wunsch auch nachzukommen. Parolen, dass sich die Zeiten ändern und die Kunden sich umgewöhnen müssen, wie auch wir Vermittler uns umgewöhnen müssen, klingen hier nahezu zynisch. Wenn der Kunde dies nicht will, wird er dies auch nicht tun, so einfach ist das. Darüber sollten die Versicherer einmal nachdenken.

Wenn die Versicherer diesen Weg so weitergehen und die Kundenwünsche ignorieren, werden irgendwann die Vorstände aufwachen und auf einem Scherbenhaufen sitzen. Davon sind wir nicht mehr weit entfernt. Ich wollte dafür die Verantwortung nicht übernehmen.

UWE BRANDAUER; Diplom-Betriebswirt, Versicherungsmakler, Esslingen