

Versicherungen

## „Der Garantiezins ist so etwas wie das Reinheitsgebot des deutschen Bieres“

„Es ist eine Schwäche der deutschen Lebensversicherung, dass wir nicht so viele Freunde haben“, so Dr. Friedrich Caspers, der Vorstandsvorsitzende der R+V auf der Bilanzpressekonferenz. Und tatsächlich: Die „Töpfe“, die die Anbieter anlegen, um unterschiedliche Marktphasen ausgleichen zu können, stehen stets in der Diskussion. Hier schlummern Versichertengelder, die den Kunden nicht zugute kommen, so die regelmäßige Unterstellung. Während der Kollektivgedanke beim Bausparen akzeptiert ist, gilt das für die Lebensversicherer nicht – vermutlich, weil die Modelle, die nötig sind, um die Langfristgarantien zu erwirtschaften, noch um einiges komplizierter sind. Sie laufen deshalb immer Gefahr, intransparent zu erscheinen – und sind damit in hohem Maße suspekt.

Vor diesem Hintergrund würde es sich natürlich anbieten, vom traditionellen Mo-

dell der Langfristgarantien abzurücken – was in der anhaltenden Niedrigzinsphase für die Anbieter vermutlich ohnehin verlockend ist. Damit würde man die leidige Diskussion um die „Töpfe“ zumindest entschärfen.

Zumindest die R+V will davon einstweilen jedoch nichts wissen. „Klassische Produkte haben auf Dauer ihren Wert“, meint Vorstandsmitglied Fank-Henning Florian. Denn die „Garantien sind so etwas wie das Reinheitsgebot des deutschen Bieres“, meint Florian. Nicht umsonst ist der Absatz von Fondspolice immer stark von der jeweiligen Marktentwicklung abhängig und entwickelt sich in Deutschland nach wie vor auf niedrigem Niveau. Das heißt: Mit den Garantien würde ein wichtiges Absatzargument entfallen. Und dieses wird die Branche nicht ohne Not aufgeben. **Red.**