



Pressemitteilung

Nein zur Abschaffung des Garantiezinses in der Lebensversicherung

5 ***Branchentrend zur Verabschiedung von Garantien und klassischen Produkten wirft Fragen zur Zukunftsfähigkeit der deutschen Lebensversicherung (LV) auf – NAG fordert Einkommenssicherung für Vermittler und erteilt Regierungsplänen zur Abschaffung des Garantiezinses eine Absage***

10 ***Mit deutlicher Ablehnung hat die NAG auf die jüngst bekannt gewordenen Pläne des Bundesfinanzministeriums zur Abschaffung der Garantieverzinsung in der deutschen Lebensversicherung reagiert. „Erneut sehen wir den Versuch eines massiven Eingriffes des Staates in die Attraktivität der deutschen Lebensversicherung!“ sagt Waltraud Baier, Vorsitzende der Gewerkschaft. „Die Altersversorgungsprodukte unserer Branche leisten einen oft unterschätzten Beitrag zum Wohlstand im Alter und entlasten auf diese Weise die Sozialkassen, was angesichts des demographischen Wandels immer wichtiger wird.“***

15

20

25 ***Schon jetzt beobachtet die NAG sehr skeptisch den Trend in der Branche, sich aufgrund der lang anhaltenden Niedrigzinsphase aus klassischen Garantieprodukten zu verabschieden. Stattdessen werde vermehrt auf komplexe, nicht selten fondsbasierte Produkte im Neugeschäft umgestellt, die das Kapitalmarktrisiko vom Versicherer auf den Kunden übertragen und für Kunden oft nur schwer verständlich sind. Oder der Garantiezins, ohnehin recht mager, wird infrage gestellt.***

30

35 ***„Damit riskiert die Branche ihr wesentliches Alleinstellungsmerkmal und betritt ein Wettbewerbsfeld, in dem Viele ein solches Geschäft besser und billiger betreiben. Die lebenslang – mit Zinsgarantien versehene – garantierte Rentenleistung ist deshalb von besonderer Bedeutung, weil sie als***

Neue Assekuranz Gewerkschaft (NAG) e. V.

Postfach 110 804

35390 Gießen

Ansprechpartner für Presse: Thomas Kreisler

Mobil: 01 73 – 645 08 28 / E-Mail: thomas.kreisler@neue-assekuranz-gewerkschaft.de

<http://www.neue-assekuranz-gewerkschaft.de>



40 ***einziges Anlageprodukt dem biometrischen Risiko der Langlebigkeit kollektiv begegnet.“ Sich hiervon zu verabschieden, gefährde das Modell der deutschen Lebensversicherung als Ganzes. Derartige Steilvorlagen werden nun durch die Politik genutzt.***

45 ***Denn die NAG wittert hinter dem BMF-Vorstoß eine weiter gehende Strategie. Denn erst kürzlich waren Überlegungen zu vernehmen, nach denen die gesetzliche Rentenversicherung verstärkt in den Wettbewerb zur Privaten Versicherungswirtschaft eintreten will. „Offensichtlich will man der Privaten Versicherungswirtschaft das Umfeld erschweren, um selbst im Wettbewerb bessere Chancen zu haben!“ moniert Baier.***

55 ***Der Vertrieb von Lebensversicherungen bleibt eine wichtige Einkommensquelle für Versicherungsvermittler und eine wesentliche Grundlage für die Arbeitsplätze in den Vertriebseinheiten und Verwaltungen der Assekuranz.***

60 ***Ohnehin werden viele Vermittler mit deutlichen Einkommensrückgängen aus dem Vertrieb von Lebensversicherungen zu kämpfen haben. Denn die vom Gesetzgeber durchgesetzte Absenkung der zillmerungsfähigen Abschlusskosten von 40% auf 25 % wird von den Unternehmen in verschiedener Weisen auf die Vermittler abgewälzt: etwa durch***
65 ***längere Stornohaftungszeiten oder schlichte Provisionskürzungen.***

70 **Hintergrund:** Die NAG ist die erste deutsche Spezialgewerkschaft für die Interessen der Beschäftigten im privaten Versicherungsgewerbe. Ihr Ziel ist es, die Beschäftigten in der deutschen Versicherungsbranche zusammenzuschließen, um mit ihnen und für sie ganz gezielt für die Arbeits- und Einkommensbedingungen der Beschäftigten des Innen- und des Außendienstes einzutreten.