

10.10.2013 - 19:05 Uhr

Nehmen und Geben, Kommentar zur Lage der Lebensversicherer, von Antje Kullrich.

Frankfurt (ots) -

Die Schlinge zieht sich zusammen. Trotz des leichten Zinsanstiegs in diesem Jahr ist der Trend in den Kapitalanlagen der Lebensversicherer unverändert. Die Renditen der festverzinslichen Wertpapiere, die das Gros in den Portfolien ausmachen, sinken durch auslaufende Hochprozentner und die Schwierigkeiten in der Neuanlage schneller als der durchschnittliche Garantiezins, der den Kunden versprochen wurde.

Und das ist nicht das einzige Problem der Branche. Die Lebensversicherer fühlen sich von Niedrigzinsen und den kommenden Eigenkapitalanforderungen nach Solvency II in die Zange genommen. Einerseits drückt die gesetzlich verordnete Zinszusatzreserve bei einigen empfindlich auf den Rohüberschuss, andererseits ist eine weitere Stärkung der Eigenmittel das Gebot der Stunde bei mancher Gesellschaft. Doch jeder Euro kann nur einmal reserviert werden.

Mit ihren Appellen an die Politik, das politisch motivierte Zinsniveau zu verlassen und die Phase expansiver Geldpolitik zu beenden, kommt die Branche nicht durch. Doch die Politik kann an anderer Stelle helfen. Die Branche hat da eine ganze Fülle von Ideen zur Kompensation. Die Chancen für eine Neuregelung bei den Bewertungsreserven stehen - das hat der Chefaufseher der Branche, Felix Hufeld, jetzt quasi halbamtlich bestätigt - nicht schlecht. Und auch eine Sonderbehandlung der problematischen Altbestände mit ihren hohen Garantieverprechen scheint nicht ganz unwahrscheinlich. Lebensversicherungspolice im Run-off könnten anders mit Eigenkapital unterlegt werden als Neugeschäft - für sie soll weiter Solvency I gelten. Daneben gibt es ein paar steuerliche Wünsche. Die Anliegen der Branche sind teilweise legitim, doch ganz umsonst wird ein Entlastungspaket für die Bilanzen nicht zu haben sein.

Die große Baustelle der Assekuranz bleibt der Vertrieb. 250000 Vermittler - einer für 300 Bürger - sind zu viel. Das bestreiten noch nicht einmal deren Verbandsvertreter. Das Gerangel kann trotz Verbesserungen an der ein oder anderen Stelle zu unerwünschten Nebeneffekten führen. Denn Abschlüsse bringen mehr als Bestandspflege. Nach dieser Devise arbeiten vor allem die Strukturvertriebe, die leider immer noch existieren. Es gibt viele gute Versicherungsvermittler, die mit hoher Qualität und Sachkenntnis ihre Kunden beraten. Doch die schwarzen Schafe sind noch zu zahlreich und die monetären Anreize nicht austariert. Hier wird sich die Branche noch weiter bewegen müssen, wenn sie an anderer Stelle auf ein politisches Entgegenkommen hofft.

(Börsen-Zeitung, 11.10.2013)

Kontakt:

Börsen-Zeitung
Redaktion

Telefon: 069--2732-0
www.boersen-zeitung.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100014783/100745234> abgerufen werden.