



Patriarch Multi-Manager GmbH

Abschied von einem Klassiker – Schlussverkauf für die 100 %ige Bruttobeitragsgarantie im Versicherungsbereich

Das dauerhafte weltweite Niedrigzinsniveau führt auch im Versicherungsbereich zu immer neuen Stilblüten. War vor gut einem Jahrzehnt noch eine auskömmliche Garantieverzinsung (früher mal sage und schreibe 4 % p. a., heute NOCH 0,9 % p. a.) eine hohe Abschlussmotivation für die sicherheitsorientierten Versicherungssparer, so ist davon nahezu nichts mehr übriggeblieben. Viele Versicherer bieten solche Tarife noch nicht einmal mehr an!

Zwischendurch erschienen Policen mit Indexpartizipation der große Renner zu werden. Doch allzu viele hiervon haben in den letzten Jahren auf der Ergebnisseite leider stark enttäuscht, sodass dies auch nicht das gewünschte Allheilmittel für die Versicherungskunden zu sein scheint.

Das mit Abstand größte Argument für sicherheitsorientierte Policensparer ist daher definitiv in den letzten Jahren die sogenannte 100 %ige Bruttobeitragsgarantie geworden. Der Versicherer garantiert hierbei dem Kunden, dass er zum Laufzeitende seine eingezahlten Beiträge als Minimum definitiv zurückerhält. Egal was auch immer zwischenzeitlich an den Kapitalmärkten passiert sein mag. So wenig dramatisch sich das vielleicht auch von der Rendite-seite her anhört, so wichtig war dieser Faktor vielen Versicherungsnehmern dennoch. Und wie „abschlussfördernd“ war dieser Punkt für so manches Beratungsgespräch, wenn es am Ende von Vermittlerseite an den Kunden gerichtet hieß: „Und wenn alle Stricke reißen, gibt es schlimmstenfalls das eingezahlte Kapital zurück“. Manche Tarifkategorien, wie Riester-Verträgen beispielsweise, sind sogar ohne

eine 100 %ige gesetzlich geforderte Bruttobeitragsgarantie überhaupt nicht abschließbar.

Der deutsche Branchenprimus Allianz gibt die 100 % Garantie auf – AXA hält dagegen und bläst zum Schlussverkauf

Doch Garantien kosten viel Geld. Und wie soll ein Versicherungsunternehmen langfristig eine 100 %ige Beitragsgarantie mit einem Rechnungszins von aktuell nur noch 0,9 % p. a. leisten (voraussichtlich ab 2022 noch max. 0,25 % p. a.)? Insbesondere, wenn man die jährlichen Versicherungskosten dagegen rechnet. Genau, nämlich gar nicht.

Die Allianz ist bereits vorgeprescht und hat Ihre Maximalgarantie auf 90 % begrenzt. Man muss nicht Prophet sein, um sicher zu wissen, dass die anderen Versicherer nachziehen MÜSSEN, und es zahlreich auch schon getan haben.

Das besondere Augenmerk unserer Redaktion liegt aber auf der AXA, die als Partner der A&A Superfonds-Police mit einem bemerkenswerten Statement aufhorchen ließ. Für 2021 stemmt man sich beim französischen Konzern zum Wohle potenzieller Neukunden gegen den Markttrend und bietet die 100 %ige Bruttobeitragsgarantie noch durchgängig, aber voraussichtlich letztmalig, an!

Wäre doch gelacht, wenn sich für pfiffige Finanzberater daraus keine zündende Vertriebsstory für sicherheitsorientierte Interessenten stricken lässt. Insbesondere, wo solche Themen im Leben- und Rentenversicherungsgeschäft doch vertriebllich immer schon Tradition haben und stets verkäuferisch eine sichere Bank waren.

Die Tarifdetails

Wichtig ist aus Vermittlersicht nun aber noch darauf zu achten, ab welcher Laufzeit sich die 100 %ige Bruttobeitragsgarantie provisionstechnisch auch noch maximal auszahlt, sodass Kunde und Vermittler eine wirkliche Win-Win-Konstellation erzielen. Finanzwelt hat dazu bei der AXA nachgehört: Grundsätzlich gilt, 20 Jahre Laufzeit sind „die magische Zahl“ innerhalb der Tarifwelt der AXA. Aber nachfolgend im Detail.

a) Im ratielichen Sparbereich über die A&A Relax Rente erzielt der Vermittler eine volle Bewertung ab dem 20. Laufzeitjahr. Er kann zwar auch in kürzeren Laufzeiten (ab dem 12. Laufzeitjahr) schon die 100 %ige Bruttobeitrags-

garantie anbieten, dann aber mit Provisionseinbußen auf seiner Einnahmenseite.

b) Analog zu Punkt a) ist es im Riester-Segment. Auch dort sind Laufzeiten oberhalb von 20 Jahren die optimale Interessengleichheit zwischen Kunde und Berater, aber ab 12 Jahren sind 100 % Bruttobeitragsgarantie möglich.

c) Auch im Einmalbeitragsgeschäft erzielt ein Vermittler ab 20 Jahren Laufzeit die volle provisionswirksame Bewertung und analog zu den anderen Bereichen kann er ab 12 Jahren Laufzeit die 100 % Bruttobeitragsgarantie anbieten. In diesem Segment in den Laufzeitbereichen zwischen sieben und zwölf Jahren bietet die AXA zusätzlich immerhin noch eine 95 %ige Bruttobeitragsgarantie an, was zumindest auch das Allianz-Niveau schlägt.

Das Ende der jetzigen Form von Riester

Ein weiterer Effekt der anstehenden Rechnungszinssenkung im kommenden Jahr wird sein, dass damit die gesetzlich geforderte 100 %ige Bruttobeitragsgarantie für das Riester-Segment kalkulatorisch nicht mehr erzielbar sein wird. Damit steht wohl ab 2022 eine komplette Umgestaltung dieser speziellen staatlich geförderten Altersvorsorge an. Wie immer diese auch aussehen mag.

Wer Interesse an dieser Form der Altersvorsorge hat, aber lieber keine Experimente über deren Neuaufstellung wünscht, dem kann man wohl auch nur raten sich noch in 2021 das bestehende Riester-Konzept zu sichern. Beispielsweise über die A&A Superfonds-Police.

Sieben Monate Zeit bleibt

Für uns Deutsche als „Volk der Versicherungssparer“ verschwindet mit dem Auslauf der 100 %igen Bruttobeitragsgarantie wieder einmal ein liebgewonnener Sicherheitsanker. Doch mit dem Angebot der AXA verbleiben zumindest noch sieben Monate sich diesen Faktor als Berater, wie Kunde, für die eigenen Interessen zu sichern. Es wäre mit Sicherheit keine Überraschung, wenn dies für viele konservative Altersvorsorgeinteressenten ein klares Motiv sein wird. (fw)

Kontakt

Patriarch Multi-Manager GmbH
Dirk Fischer - Geschäftsführer
Grüneburgweg 18
60322 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0)69 - 715 89 90 0
Fax: +49 (0)69 - 715 89 90 38
info@patriarch-fonds.de
www.patriarch-fonds.de

