

TauBlog

Écrasez l'infâme!

Nicht garantieren sondern wieder versprechen

André Tautenhahn · Sunday, July 7th, 2013

Vergangene Woche hat die Allianz angekündigt, Lebensversicherungen ohne Garantieverzinsung unter der schönen Bezeichnung „Perspektive“ anzubieten. Dabei setzt der Konzern mit Hilfe der Medien auf eine Mogelpackung, die angeblich mehr Sicherheit durch einen Wegfall von Garantien bietet. In Wahrheit will man wieder mehr Risiko bei Vorsorgeprodukten salonfähig machen, um weniger Eigenkapital für garantierte Verträge vorhalten zu müssen.

Die historische Niedrigzinsphase lastet auf den Versicherungskonzernen, die mit Lebensversicherungen und Riester-Verträgen, gestützt von Politik und Medien, den Menschen eine trügerische Sicherheit im Alter vorgaukeln. Mit der Garantieverzinsung sollte dieser Anspruch der privaten Altersvorsorge untermauert werden. Ein Kostenproblem, wie sich nun zeigt, wenn das allgemeine Zinsniveau unter der des Garantiezinses liegt. Etwas Neues muss also her, um das Geschäft mit der Altersvorsorge zu retten oder neu zu beleben.

Die jüngste Produktoffensive der Allianz ist aber nicht als Satire gekennzeichnet. In der Packungsbeilage heißt es, dass der Versicherte mit der neuen Police sogar besser fahren könnte, als mit herkömmlichen Verträgen. Schließlich wisse heute niemand, wie sich das Zinsniveau in 20 oder 30 Jahren entwickeln werde. Sollte es höher liegen, wovon die Spezialisten in München mit Rückendeckung der BaFin offensichtlich ausgehen, könnte die Allianz ihren Kunden auch eine höhere Monatsrente versprechen, was bei Verträgen mit der üblicherweise geltenden Garantieverzinsung nicht möglich ist. Da muss man schließlich eine Summe X garantieren.

Versprechen sind eben etwas anderes als Garantien. Mit diesem Zaubertrick versucht die Allianz zu beeindrucken oder einfach Scheiße in Gold zu verwandeln. Beim Versicherungskonzern heißt das Nullprozent-Garantie, die nach Auffassung der Finanzgenies mehr Sicherheit bietet. Unterm Strich verzichtet der Kunde auf einen Garantiezins, um laut Aussage der Allianz am Ende der Vertragslaufzeit dann doch mehr Rendite einstreichen zu können. Wasserdicht sei das neue Produkt, so das Management.

Wie der Hokusfokus funktioniert, dürfte klar sein. Wenn die Versicherungsmafia keinen Zins mehr garantieren muss, kann sie wieder vollmundig Renditen versprechen, die durch riskantere Anlagen wie Aktien oder Hedgefonds zu Stande kommen sollen. Angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase habe man unter potenziellen Allianz-Kunden dann auch mehr Bereitschaft zum Risiko ausgemacht. Natürlich muss man das in Zeiten der Finanzkrise und der vielleicht noch nicht ganz verblassten Erinnerung an verlorene Anlagen und geplatze Zukunftspläne auch hierzulande (Stichwort: Lehman Zertifikate) etwas vorsichtig angehen. Die Allianz verspricht aber und

garantiert nicht, dass die Mogelpackung von den hauseigenen Beratern so verständlich wie möglich den künftigen Opfern des Konzerns vorgetragen werde.

Die Provisionen bleiben übrigens in dem einen wie dem anderen Fall, für den sich der Kunde entscheidet, gleich, beteuert die Allianz. Ob sie dem Kunden aber auch verrät, dass diese sowie die Vertriebskosten vom Sparbeitrag abgezogen werden, was wiederum das ganze Unterfangen private Altersvorsorge eher unattraktiv macht, darf bezweifelt werden.

This entry was posted on Sunday, July 7th, 2013 at 7:39 pm and is filed under [Nachrichten](#), [Rente](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.