

## Abgesenkter Garantiezins treibt Umsatz fondsgebundener Lösungen

**Fondsgebundenen Lösungen mit Garantiekomponente werden die besten Chancen am Vorsorgemarkt für die Zukunft eingeräumt. Makler und unabhängige Vermittler sehen kaum noch Bedarf an klassischen Policen.<br />**

Fondsgebundenen Lösungen mit Garantiekomponente werden die besten Chancen am Vorsorgemarkt für die Zukunft eingeräumt. Makler und unabhängige Vermittler sehen kaum noch Bedarf an klassischen Policen.

Das Beratungsunternehmen Towers Watson führte im Juni Auftrags der DRMM Makler Management AG eine Umfrage unter 300 repräsentativ ausgewählten unabhängigen Vermittlern durch. Gegenstand der Erhebung war die Frage, welche Auswirkungen die Absenkung des Garantiezinses im Lebensgeschäft haben wird. Die Ergebnisse zeigen, dass klassische Policen bei unabhängigen Vermittlern kaum noch eine Rolle spielen.

Ein Anstieg des Geschäftes mit fondsgebundenen Lösungen erwarten 71 Prozent der Befragten, 37 Prozent gehen von einer Art Schlussverkauf bei klassischen Policen aus. Interessant waren insgesamt die Vertriebschwerpunkte, welche sich aus der Umfrage ergaben.

Angebotsschwerpunkt	in %
Berufsunfähigkeitsabsicherung	81
Ungeförderte Fondsrentenversicherungen	47
Fondsgebundene Rürup-Rente	31
Fondsgebundene Riester-Rente	36
Private Pflegeversicherung	20

Nicht ganz die Hälfte der interviewten Vermittler (42%) gehen davon aus, dass klassische Produkte unverkäuflich werden. Trotz der Abkehr von dieser Produktschiene wird aber auch bei fondsgebundenen Produkten eine gewisse Sicherheit erwartet. 79% halten diese Konstrukte für renditestärker als klassische Versicherungen. Da kundenseitig zum einen Sicherheit bei der Anlage eingefordert wird, Rendite aber bei 38% der Befragten im Kundengespräch thematisiert wird, wird diesen Produkten die beste Zukunft eingeräumt. Voraussetzung sei jedoch eine einfache und klar verständliche Struktur der Garantiemodelle (98%).

Uwe Rabolt