

**NAG fordert:**

- **Keine Benachteiligung von vertragstreuen Versicherten!**
- **Einkommenssicherheit für Vermittler!**

*„Wir fordern die Bundesregierung auf, die Versicherer nicht weiter zu belasten und damit falsch verstandenen Verbraucherschutzinteressen zu folgen!“,* erklärt NAG Lebensversicherungsexperte Joachim Liesenfeld.

Es ist zur Zeit eine breite Diskussion darüber in Gange, ob die Versicherten auch zukünftig zur Hälfte an den Bewertungsreserven beteiligt werden sollen. Insbesondere Verbraucherschützer fordern Versicherte derzeit auf, eine Kündigung ihrer Lebensversicherung zu prüfen und lassen nach Ansicht der NAG die Interessen der Kunden außer Acht, die ihre Verträge weiter laufen lassen möchten, um damit ihre Altersversorgung zu sichern.

Die Bewertungsreserven der festverzinslichen Wertpapiere sind jedoch für Versicherer und Versicherte von großer Bedeutung.

*„Lebensversicherer benötigen die laufenden Erträge aus diesen Papieren, um ihre lang laufenden Zinsversprechen zu erfüllen. Die heutige Regelung begünstigt jedoch die Kunden, die ihre Lebensversicherung vorzeitig kündigen. Der jetzt geplante Fortfall der Beteiligung an den Bewertungsreserven, würde wiederum die Kunden benachteiligen, deren Verträge in wenigen Jahren auslaufen. Das Vorhaben der Bundesregierung ist deshalb unausgereift und nicht differenziert genug.“*, kritisiert Joachim Liesenfeld.

Unverändert kritisch steht die NAG auch zur geplanten Absenkung des Garantiezinses.

*„Während wir die letzte Garantiezinsabsenkung auf 1,75% ausdrücklich begrüßt haben, da höhere Garantien kaum noch zu erwirtschaften sind, lehnen wir eine weitere Absenkung ab. Sie wäre überzogen und würde die Attraktivität des Produktes zu weit einschränken.“* zeigt sich Joachim Liesenfeld reserviert.

*„Überlegungen zur Absenkung von Provisionen erteilen wir von der NAG eine klare Absage. Hinter entsprechenden Vorhaben verbergen sich Kostensenkungsabsichten zu Lasten der Vermittler“,* so Joachim Liesenfeld. *„Einkommenssicherheit für die Kolleginnen und Kollegen im Außendienst sind vielmehr das Gebot der Stunde!“* Zudem bedarf es zusätzlicher Anreize und Möglichkeiten für intensivere, kundenorientierte und nachhaltige Kundenberatung.“