

Frankfurter Allgemeine Zeitung FAZ

Seite 28, Do., 15.11.2001, Nr. 266

„Unternehmen“

Swiss Re will bei Riester-Produkten helfen

Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft (Swiss Re), Zürich. Deutschland gehört zu den 16 Lebensversicherungsmärkten der Welt, auf denen die Swiss Re ihre Stellung als Rückversicherer für Erstversicherer noch verstärken möchte. Derzeit werden eine Reihe von vor allem mittelgroßen Versicherern mit jährlichen Beitragseinnahmen von etwa einer Milliarde DM an von der Swiss Re im Zusammenhang mit der bevorstehenden Einführung der sogenannten Riester-Produkte angesprochen.

Im Mittelpunkt stehen dabei Garantien für den Kapitalerhalt der einbezahlten Bruttobeiträge, ein Umstand, dem auch Kapitalanlagegesellschaften Rechnung tragen müssen und die daher ebenfalls zum Kreis der umworbenen Interessenten gehören. Weil die Swiss Re keine eigenen Riester-

Produkte auf den Markt bringe, habe das Unternehmen als möglicher Risikoträger einen Glaubwürdigkeitsvorteil, meinen Thomas Renggli und Martin Lasance von Swiss Re New Markets. Da die Lösungen für eine Absicherung der Einzahlungen jeweils unternehmensspezifisch erarbeitet würden, seien pauschale Angaben über die Kosten nicht möglich, sagen die beiden Experten.

Swiss Re könne jedoch als der größte Rückversicherer der Welt in der Sparte Lebensversicherung – insgesamt ist das Unternehmen hinter der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft die Nummer zwei – ein breites Bündel an Modellen anbieten. Dazu gehöre auch die Übernahme biometrischer Risiken wie Langlebigkeit und Invalidität. Zu den Dienstleistungen gehöre auf Wunsch ferner eine Vorfinanzierung des Neugeschäfts. Das könnte wegen der für Riester-Produkte vielfach befürchteten vergleichsweise hohen Kosten auch ein Angebot sein, das der Swiss Re neue Geschäftsverbindungen einbringt. (Erl.)