

VDVM Pressegespräch am 27. September 2011

Altersversorgung aus Maklersicht -

Ein Beitrag zur Zukunftsfähigkeit der deutschen Lebensversicherung

Grundsätzlich ist die Frage nach der Entwicklung der Lebensversicherung mehr denn je berechtigt. War sie noch vor 20 Jahren ein Produkt, das in Leben und Tod unterteilt und maximal mit einer Unfallzusatz- oder Berufsunfähigkeitsvorsorge abgerundet wurde, so sind die Stichworte heute:

Flexibilität, Rendite mit gleichzeitig maximaler Sicherheit und last but not least Transparenz. Zudem wird die Absicherung der Berufsunfähigkeit von den Versicherten nach wie vor ernst genommen.

Nach wie vor steht für mich außer Frage, dass das Produkt „Lebensversicherung“ in all seinen Schattierungen weiterhin eine Daseinsberechtigung hat. Auch wenn die steuerfreie Auszahlung kein Thema mehr ist, die Garantieverzinsung kontinuierlich zurückgeht oder sogar schon totgeredet wird.

In diesem Zusammenhang möchte ich noch kurz auf die anstehende Senkung des Garantiezinses von jetzt 2,25 % auf 1,75 % auf 2012 eingehen. In unseren Augen wird hier die für die Versicherer immer teurer werdende Garantie auf elegante Weise Richtung Abstellgleis manövriert, indem man dem Vertrieb von Fondsprodukten Vorschub leistet – gibt es doch über die Fondsentwicklung deutlich attraktivere Renditeerwartungen. Dass das Risiko hier größtenteils auf die Versicherten verlagert wird, ist offensichtlich.

Die Versicherungswirtschaft hätte durchaus mit dem Garantiezins von 2,25 % weiterleben können. Ganz sicher aber mit 2 % - die Absenkung auf 1,75 % sehen wir nicht.

Zurück zum Thema: Gefragt sind in der Zukunft flexible und zielgruppenorientierte Produkte. Innovationen sind zudem ein Schlagwort für die künftige Marktpositionierung der Gesellschaften. Für den Versicherten interessant werden Produkte, die sich sowohl an den Möglichkeiten und Wertsteigerungen des Kapitalmarktes orientieren, als auch eine renditeoptimierte Garantie bieten. Bezahlbare und bedarfsgerechte Risikoabsicherung bei nachvollziehbaren Risiko- und Annahmerichtlinien - und vor allem einer moderateren Kostenstruktur!- nicht zu vergessen.

Aktuell im Focus stehen zum Beispiel die Berufsunfähigkeitsabsicherungen. Grundsätzlich gut gemeinte Ansätze, in der Umsetzung aber manches Mal für die Maklerpraxis etwas schwierig zu bewältigen. Insbesondere die Annahmerichtlinien zu den

Berufsunfähigkeitsversicherungen müssen dringend überdacht werden. Ein einfacher Antrag mit zehn bis zwölf Gesundheitsfragen und danach eine Police gehören schon längst der Vergangenheit an. Heute klingeln die Alarmglocken, wenn der Mandant bei Hobbies „Tauchen“ oder „Segeln“ oder noch schlimmer „Motorradfahren“ angibt. Weiß der beratende Makler dann doch sofort, dass ihm Fragebögen mit mehrseitigen Informationsanforderungen ins Haus stehen. Und selbst wenn das Hobby in seinen Augen als harmlos gelten würde, der Versicherer sieht das lange nicht so... Gerade leidvoll erlebt am Beispiel Motorrad fahren. Ohne Zuschlag kein Versicherungsschutz! Das betrifft im Übrigen auch die reine Todesfallversicherung.

Nach unserem Verständnis darf es nicht nur um Neugeschäft gehen, bei dem man zudem das Risiko auf den Versicherten abwälzt. Die Versicherer haben auch einen sozialen Auftrag.

So kann es z. B. nicht sein, dass ein Orthopäde in die Annahmerichtlinien passt, solange er nur nicht chirurgisch tätig wird. Arbeitnehmer, die einen familiären Todesfall mit Hilfe einer Kurzzeittherapie verarbeiten und dies wahrheitsgemäß in den Gesundheitsfragen angeben sind schneller abgelehnt, als sie den Antrag unterzeichnet haben. Das kann nicht sein! Auch müssen sich die Versicherer damit auseinandersetzen, dass die Gesundheitsbewegung einerseits von allen bejubelt wird, andererseits aber Fitnesstrainer und Personal Trainer nicht versichert werden können, weil sie u. a.

- Schwer körperlich belastet sind (Herz/Kreislauf, Körper)
- Im Schichtdienst und zu unregelmäßigen Arbeitszeiten tätig sind (!?)
- Einer hohen Fluktuation unterliegen (!?)
- Und die Ausübung der Tätigkeit begrenzt ist (Alter selten > 40)

Wirklich nachvollziehbar ist hier die Hälfte der Argumente nicht. Erklärt sich schließlich doch eine Gesellschaft bereit, das Risiko zu zeichnen, dann nur in der Berufsgruppe D zum gut vierfachen Beitragssatz.

Wir würden uns ein Umdenken und die Konzeption neuer Tarife wünschen, die die Absicherung eines nicht eben kleinen Kundenpotentials möglich macht.

Der Deutschen liebstes, weil vertrautes Kind – die Lebensversicherung als Kapitalbildungsinstrument - wird in der heute bekannten Gestaltung ohne Reform nicht auskommen.

Bei einer gut geplanten Absicherung und Vermögensbildung können eigentlich nur Bausteinkonzepte der Individualität gerecht werden.

So kann, je nach dem aktuellen Lebensbild, die benötigte Kapitalbildung und Risikoabsicherung zusammengestellt werden. Singles mit hohem Einkommen haben andere Bedürfnisse als Alleinerziehende mit Kind(ern) oder Familien, die im Eigenheim leben und bei der Finanzierung ihrer Immobilien auf einen Alleinverdiener angewiesen sind.

Ein besonderes Augenmerk wird dabei immer auf dem Preis-Leistungsverhältnis liegen, die Transparenz behält also Gültigkeit.

Schon allein, um die immer stärker in den Markt drängenden Investmentanbieter in Schach halten zu können. Wird hier doch auch gerne mit dem Argument der höheren Kostenstruktur innerhalb von Fondspolice für die eigenen Produkte geworben.

Bei aller Transparenz der Kosten und Produktdaten ist die Kunst jedoch, die angebotenen Policen für den Versicherten einfach und verständlich zu halten. Kunden, die über ein Maklerhaus betreut werden, können sich darauf verlassen, dass die Details ihres Vertrages geprüft und abgesegnet wurden. Aber auch die Menschen, die sich

mit diesen Themen über Internet auseinander setzen, sollten mit verständlichen Worten schnell und umfassend informiert werden.

So hat jetzt die Ageas Deutschland Lebensversicherung AG den Vorreiter gemacht und mit Netto-Produkten und dem Ausweis der Gesamtkostenquote den Weg zur Kostenklarheit deutlich beschritten. Die Gesellschaft möchte ab September 2011 die Gesamtkostenquote ausweisen, die auch Kosten berücksichtigt, die extern in der Fondanlage anfallen. So können Angebote mit unterschiedlicher Fondsauswahl besser verglichen und für den Kunden transparent gemacht werden.

Wichtig wird zudem gerade bei Fondspolizen immer mehr eine Kapitalgarantie, die noch Raum für Rendite lässt und nicht den größten Teil der Prämie für die Sicherheit verschlingt.

Was in meinen Augen weiterhin zukunftsfähig bleiben wird, ist die betriebliche Altersversorgung über klassische Rentenversicherungstarife. Dafür sorgt alleine schon die staatliche Unterstützung durch die Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit.

Mit einiger Skepsis sehe ich das Thema Unisextarife.

Das Ziel des Richterspruches des EUGH ist die Umsetzung der Gleichbehandlungsgrundsätze bei Mann und Frau. Während die Versicherer schon kurz nach Veröffentlichung des Urteils mit ersten Meinungen zu hören waren „Das Urteil wird Versicherungen verteuern“, denken Verbraucherschützer ganz anders und sehen eigentlich keinen Grund, warum die Prämien erhöht werden sollten. Bezogen sind beide Aussagen auf den „Risikobereich“ Mann und Frau.

Was ich jedoch viel eher befürchte, ist eine Verteuerung aufgrund der jetzt auf die Versicherer zukommenden neuen Kalkulationen. Die Tarife müssen aktuell neu aufgelegt werden, gängige, getrennte Sterbetafeln als Grundlage zählen nicht mehr und die mathematischen Kennzahlen müssen auf die veränderte Gesetzeslage angepasst werden.

Diese bei der Umsetzung des Urteils entstehenden Kosten werden die Versicherer bestimmt nicht allein auf ihren Schultern tragen.

In der Quintessenz kann ich nur festhalten, dass das Produkt Lebensversicherung für uns Makler niemals langweilig werden wird. Die Beratungsleistung hat sich deutlich intensiviert, die zu Beginn stehende Bestandsaufnahme ist wichtiger denn je. Aber, oder gerade deswegen, ist dieses Produkt auch so interessant und birgt Möglichkeiten, kreativ und lebendig beraten und verkauft zu werden. Der Dialog zwischen Makler und Versicherer wird zunehmen, dessen bin ich sicher. Denn kaum ein anderer ist so nah am Bedarf der Kunden und hat die Möglichkeit, Gehör zu finden und einer gelungenen Umsetzung beizutragen.

Vielen Dank!