

Lebensversicherung quo vadis

Um diese Frage von verschiedenen Seiten zu bearbeiten, sollte zunächst einmal festgestellt werden, dass dieses versicherungstechnische Produkt aktuell in den allermeisten Szenarien der persönlichen Vorsorge zum Einsatz kommt; ob nun in der klassischen Form für die Alters- und Hinterbliebenenversorgung, als Berufsunfähigkeitsrente, als Pflegerente oder in der noch relativ jungen Form einer Dread Disease Police. Auch findet sie sich in allen drei der sogenannten Schichten der persönlichen Vorsorge und ist somit für jeden allgegenwärtig, der die Vorsorge für sich und seine Familieangehörigen nicht dem Zufall bzw. den Sozialbehörden überlassen möchte.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen der Rahmenbedingungen hinsichtlich Demografie, Lebenserwartung und daraus resultierender Unzulänglichkeiten der Sozialsysteme, müsste es daher hinsichtlich des Fortbestands der Lebensversicherung keine Diskussion geben. Sie müssten eigentlich viel besser laufen. Wenn dies - zumindest bei den Policen mit laufenden Beiträgen - in der letzten Zeit mitnichten so war, so gilt es hierfür die Gründe zu eruieren und dabei sollte man dort anfangen, wo die Entscheidung, ein Lebensversicherungsprodukt zu kaufen, gefällt oder verworfen wird → beim **Endverbraucher**.

Aber selbst hier stellt sich die Frage, von wem reden wir eigentlich? Meinen wir den klassischen Familienvater mit nicht berufstätiger Ehefrau und 1,3 Kindern oder den überzeugten Single mit 58 Jahren, Harley-Fahrer und Club-Urlauber, oder vielleicht den jungen Menschen in der Schul- oder bzw. Berufsausbildung mit kaum nennenswerten Ansprüchen an die Sozialsysteme? Oder richten wir uns an den rüstigen 65-jährigen mit 20 Jahren Lebenserwartung, der sein Vermögen in dieser Zeit nicht vorzeitig auf den Kreuzfahrtschiffen dieser Welt verbrauchen möchte, sondern vielleicht auch noch etwas seinen Nachkommen - nach Abzug der Erbschaftsteuer - hinterlassen möchte? Die Frage, ob und wann ein wie immer auch geartetes Lebensversicherungsprodukt zum Einsatz kommen kann, hängt also entscheidend davon ab, in welcher Situation sich unser Kunde befindet bzw. welche Szenarien noch auf ihn zukommen werden. Flexibilität, d. h. Anpassungsfähigkeit an sich ändernde Lebensumstände, ist also eine Grundanforderung an die Produktgestaltung, zumal die Kontinuität bei den sogenannten Erwerbsbiographien stetig abnimmt und die Scheidungsquoten nicht geringer werden. Da die Lebens- bzw. Rentenversicherung neben der gesetzlichen Rentenversicherung und ggf. dem Eigenheim eine der Grundsäulen der Versorgung in deutschen Haushalten bildet, ist auch klar, dass diese Basisversorgung eine absolute Verlässlichkeit haben muss.

Und damit sind wir bei den **Garantien**. Aus meiner Sicht ein Muss für jeden Kapitalaufbau, der dafür sorgen soll, die Grundbedarfe des täglichen Lebens zu decken, und zwar lebenslang! Aber: In welche Form?

Kontraproduktiv wäre, wenn eine Garantiegewähr bei einer Investitionsdauer von bis zu 40 Jahren jegliche Chancen auf Rendite nehmen würde; denn bei den in der Regel geringen monatlichen finanzierbaren Raten kann nur Rendite in Verbindung mit der Laufzeit zu verwertbaren Ergebnissen führen. Garantien auf den Sparanteil, die nicht in der Lage sind, die Inflation zu kompensieren, werden dabei keinen Erfolg haben. Die Forderung lautet also: Garantie ja, aber mit gleichzeitigen Chancen auf Rendite.

Ein weiterer gewichtiger Punkt sind die **Kosten** eines Versicherungsvertrages. Es ist eine bekannte Anforderung an die Vermittlerschaft, über diesen Punkt für Aufklärung zu sorgen. Allein die von den Versicherern dafür ausgelegten Produktinformationsblätter eignen sich kaum dafür. Zwar kann in begrenztem Maße für einen einzigen Vertrag die Kostenbelastung errechnet werden, aber damit ist es immer noch schlecht bestellt mit der Vergleichbarkeit zu anderen Produkten, deren ausreichende Vielfalt vom Makler letztlich verlangt wird. Bei Fondspolizen fehlt zudem meist die Berücksichtigung der Kosten der Kapitalanlage. Versuche von einigen Softwareanbietern hier mehr Transparenz zu erzeugen, scheitern häufig an der enormen Komplexität der Wirkungsweise der einzelnen Faktoren. Das Fazit hier: Die Produktlandschaft hat sich in den letzten Jahren zu einer enormen Vielfalt weiter entwickelt. Fast jeden Monat kamen die Versicherer mit neuen Produkten und Kapitalanlagevarianten, von statischen Hybriden über dynamische Hybride mit und ohne Höchststandsgarantien, den schon fast klassischen „Unitised With Profits Policen“ aus dem Angelsächsischen bis hin zu sogenannten „CPPI-Produkten“ und neuerdings den viel diskutierten „Variabel Annuities“. Dabei ist es schon anspruchsvoll, die unterschiedlichen Konstrukte zu verstehen, geschweige denn zu vergleichen.

Am Ende bleibt die Erkenntnis, dass die von dem Kunden so gern angefragten „Angebote“ keinerlei Entscheidungsgrundlage bilden sollte, da die Ergebnisse oft derart irreführend sind, dass eklatante Fehlentscheidungen vor dem Hintergrund der persönlichen Situation entstehen können. Paradox daran ist, dass bei objektiv steigendem Bedarf an Versorgungsmaßnahmen und gleichzeitiger Steigerung der Angebotsvielfalt, der Kunde, auch wenn er erkannt hat, etwas tun zu müssen, am Ende sich verweigert. Und selbst wenn er dann auf die bekannte klassische Lebens-/Rentenversicherung zurückgreift, ist fraglich, ob dies am Ende die richtige Entscheidung sein wird. Die Entwicklungen der Zinsen und der Inflation werden dies erst in der Zukunft zeigen.

Einfach und **verständlich**, **transparent** und **anpassungsfähig**, so sollten die Produkte sein. Stattdessen entsteht der Eindruck, Transparenz soweit ja, Vergleichbarkeit nein, und warum einfach, wenn es auch kompliziert geht, so das Marktgeschehen heute. Aber es wurde die Rechnung anscheinend ohne den Kunden gemacht. Denn dieser kann sich gar nicht mehr entscheiden und handelt gar nicht.

Letzteres trifft natürlich auch auf ein anderes Feld der Entscheidungsfindung zu: Über welche der **drei Schichten** sollte sich der Kunde denn überhaupt versorgen? Fünf Wege der betrieblichen Altersversorgung, Basis- oder Rürup-Rente, Riester-Rente und nicht zuletzt Langzeitarbeitskonten stehen für ein individuelles Versorgungskonzept zur Verfügung. Kein anderes Land in Europa bietet mehr Möglichkeiten, Fehler bei der eigenen Vorsorgeplanung zu machen als Deutschland. Das ein Kunde mit seinen durchschnittlich 100 Euro im Monat davor eher Angst bekommt als Freude verspürt, ist auch nur allzu nachvollziehbar.

Gestatten Sie mir an dieser Stelle auch noch einen Blick auf die artverwandten Versicherungsformen der Lebensversicherung nämlich die Pflegeversicherung und die Berufsunfähigkeitsversicherung. Grundsätzlich wertvolle Ansätze, auch hier, neben den problembehafteten Sozialsystemen, private Versorgungsmöglichkeiten zu schaffen. Auch hier ist privat Initiative notwendig, um den gewohnten Lebensstandard im Bedarfsfalle aufrecht zu erhalten. Allein die Entscheidungsfindung für das „richtige Produkt“ ist auch hier derart vielfältig, dass dem

Endkunden ohne professionelle Beratung dabei nur Fehler passieren können. Zu unterschiedlich sind die Bedingungswerke, auch innerhalb der sogenannten erstklassigen und hoch gerateten Versicherer. Hinzukommen die immer restriktiver werdenden Annahmerichtlinien, die zu einem „cherry picking“ werden, was weiten Teilen der Bevölkerung den Zugang zu solchen Versicherungsformen unmöglich macht. Insbesondere Berufsgruppen mit einem hohen Bedarf an privater Vorsorge erhalten durch individuelle Tarifierungen nur selten Versicherungsschutz und wenn, dann zu Preisen, die von den Betroffenen kaum bewältigt werden, zumal häufig im Zielkonflikt mit Ausgaben für die Altersvorsorge.

Ein ähnliches Bild bietet die **private Pflegeversicherung**. Unterschiedliche Grundkonzepte von der Pflegerente über das Pfl egetagegeld bis hin zu Kostentarifen machen auch hier die Entscheidung für den Endkunden äußerst schwierig. Professionelle Beratung, die ohne Spezialkenntnisse auch hier nicht auskommt, ist notwendig. Denn vordergründig günstige Angebote können bedeuten, dass die Beitragsentwicklung im Alter nicht mehr bezahlbar wird.

Am Ende steht für uns Makler fest: Die unterschiedlichen Formen der Lebens- bzw. Rentenversicherung mit ihren Produkterweiterungen in Richtung Berufsunfähigkeit und Pflege bilden auch in Zukunft für die meisten Betroffenen in diesem Land die einzig realistische Möglichkeit, mit geringen monatlichen Beiträgen, eingezahlt über einen langen Zeitraum, dafür zu sorgen, dass plötzlich eintretende Risiken oder die planbare Altersversorgung finanzierbar werden. Der Markt der freien Kapitalanlage wird dabei stets ein harter Konkurrent sein. Bei der Besicherung der sogenannten Biometrien, ist die Versicherungswirtschaft aus unserer Sicht nicht ersetzbar weder bei Berufsunfähigkeit noch bei der Pflege und schon gar nicht bei der Langlebigkeit (Rente). So haben es die Versicherer selbst in der Hand, über ein Leistungsangebot, das den o. g. Kriterien wesentlich mehr nachkommt als heute dies der Fall ist, das Vertrauen der Verbraucher zurückzugewinnen und mit fairen Produkten einen Beitrag zur Aufrechterhaltung unserer Gesellschaft auch in Zukunft leisten zu können. Ohne professionelle objektive Beratung, wird dies aus unserer Sicht nicht möglich sein, aber dafür steht eine gut ausgebildete und engagierte Maklerschaft in Deutschland.

Achim Schlichting
Funk Gruppe GmbH