

Zeitgemäße Altersvorsorge: Wie viel Garantie will ich mir leisten?

(Hannover, 10. April 2013) Trotz rückläufiger Verträge und anhaltender Kritik ist die klassische Lebens- und Rentenversicherung nach wie vor das häufigste Altersvorsorgeinstrument. Ihr Vorteil: sie bietet die für eine langfristige finanzielle Absicherung so wichtigen Garantien. Doch die Ansprüche der Verbraucher sind hoch. Erwartet werden „Alleskönner“ in Sachen Rendite, Sicherheit und Flexibilität. Angesichts restriktiver Rahmenbedingungen ist das innerhalb eines Produkts kaum noch zu erfüllen. Darüber muss man offen reden. Neue Modelle müssen her – und Beratungsansätze, die für mehr Transparenz vor dem Abschluss eines Vertrages sorgen.

Die Herausforderungen für Lebensversicherer sind groß: von ihrer Altersvorsorge erwarten Verbraucher größtmögliche Sicherheit bei einer möglichst hohen Rendite und Flexibilität. Diese Wünsche erfordern einerseits eine langfristige Ausrichtung der Kapitalanlagen, gleichzeitig muss ausreichend Kapital für den Rückkauf von Versicherungen, für auslaufende Verträge und den Eintritt von Versicherungsfällen bereitgestellt werden. Was in Zeiten florierender Kapitalmärkte noch machbar war, ist im aktuellen Niedrigzinsumfeld nicht mehr auf Dauer zu leisten. Das Vorsorgebudget der Verbraucher ist zudem begrenzt, so dass niedrige Renditen Löcher in die Altersvorsorgeplanung reißen. Und auch Politik und Verbraucherschutz melden sich kritisch zu Wort. Das setzt die klassische Lebens- und Rentenversicherung derzeit unter starken Druck. Worum aber dreht sich die Diskussion genau und was sind Ansätze für eine zeitgemäße Beratung und Produktgestaltung?

Gute Wettbewerbsbasis trotz geringer Renditen

Angesichts niedriger Zinsen werden die laut Anlageverordnung erlaubten Anlageformen klassischer Lebens- und Rentenversicherungen derzeit immer unattraktiver. Die Umlaufrendite festverzinslicher Wertpapiere ist von 5,1 % in 1997 auf 1,3 % in 2012 gesunken, die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen sank im gleichen Zeitraum von 5,7 % auf 1,6 % (Quelle: GDV). Die laufende Verzinsung von Tarifen mit klassischer Kapitalanlage im Sicherungsvermögen ist mit durchschnittlich rund 3,5 % entsprechend gering. Hinzu kommt, dass sie nur für die zur Anlage kommenden Beitragsteile gilt. Je nach Kosten des Vertrags bleibt davon nur ein Teil als echte Rendite übrig. Für viele Kunden zu wenig, um mit dem verfügbaren Budget eine angemessene Altersvorsorge aufzubauen.

Trotz der anhaltenden Kritik an mangelnden Renditen besitzt die Lebensversicherung im Vergleich zu alternativen Anlagen eine gute Wettbewerbsbasis. Auch das Vorurteil der mangelnden Flexibilität ist heute vielfach nicht mehr gerechtfertigt. Bei Zahlungsschwierigkeiten werden inzwischen vielfältige Lösungen angeboten; im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Spielräume ist auch der Rentenbeginn meist flexibel ausgestaltet. Noch entscheidender aber ist: nur die Lebensversicherung bietet eine Garantie, die viele Verbraucher bei der Altersvorsorge als unverzichtbar ansehen.

Garantien in der Krise

Der für Lebens- und Rentenversicherungen vorgeschriebene Höchstrechnungszins beträgt aktuell nur noch 1,75 %. Doch selbst diese Größe stellt im aktuellen Anlageumfeld zunehmend eine Herausforderung dar. Zumal zeitgleich Bestandsverträge mit einem Rechnungszins von bis zu 4 % bedient werden müssen. Durch den Trend zur Rentenversicherung müssen die Versicherer nicht wie früher mit Vertragslaufzeiten von im Schnitt 20 bis 30 Jahren im Voraus kalkulieren, sondern mit bis zu 60 Jahren. Verbunden mit der notwendigen Eigenkapitalunterlegung und der verordneten Zinszusatzreserve lässt dies den Versicherern nicht viele Anlagespielräume. Attraktive Renditen sind somit auch längerfristig kaum zu erwarten. Aus dieser Zwickmühle wird man nur mit neuen Produktkonzepten heraus kommen.

Neue Modelle müssen individuellen Ansprüchen gerecht werden

Wenn hohe Sicherheit, Rendite und Flexibilität durch veränderte Rahmenbedingungen nicht mehr unter einen Hut passen, müssen neue Produktkonzepte Schwerpunkte ermöglichen oder einen gangbaren Kompromiss zwischen ihnen finden. Ein Weg, dem Korsett der Anlagevorschriften für klassische Produkte zu entkommen und somit auf der Renditeseite Spielräume zu öffnen, ist es, das Anlagespektrum zu erweitern. Auch könnten bisherige Garantiemodelle überdacht werden. Lebenslange Garantien in relevanter Höhe werden unter den gegebenen Umständen jedenfalls nicht mehr lange haltbar sein. Denkbare Alternativen sind rein endfällige Beitragsgarantien oder zeitlich befristete Garantien. Dies wäre zwar ein Abstrich gegenüber der heutigen Garantieleistung, aber immer noch deutlich mehr als alternative Vorsorgeprodukte bieten.

Ganz ohne Garantien fehlt die steuerliche Anerkennung als Lebens- und Rentenversicherung und auch die Mehrzahl der Kunden wird solche Verträge nicht akzeptieren. Es scheint also besser, ein machbares Maß zu finden, als aus den Garantien zu fliehen. Der Verbraucher ist hierbei der entscheidende Faktor. Um seine Bedürfnisse müssen sich das Produkt und vor allem die Beratung drehen. Und die muss mehr Transparenz schaffen als bisher.

Nicht Schweigen, sondern Informieren ist Gold

Der Kunde sollte immer vor dem Hintergrund der wichtigsten Fakten entscheiden. Das geht aber nur, wenn diese bekannt sind. Transparenz wird dabei am wenigsten durch gut lesbare Bedingungen erreicht, denn das setzt voraus, dass Bedingungen überhaupt gelesen werden. Es muss vielmehr klar sein, wofür ein Produkt taugt und wofür nicht. Und man muss über Kosten reden. Zwar sind sie in vertretbarer Höhe an sich nicht das Problem, haben aber – front up eingerechnet – weitreichende Folgen. Eine niedrige Investitionsquote in den ersten Jahren kann Renditechancen verschenken, niedrige Rückkaufswerte machen unflexibel. Front up eingerechnete Kosten führen aktuell sogar dazu, dass Garantien bei kurzen Laufzeiten unterhalb der Beitragssumme liegen. Das sollte gut erklärt werden, sonst ist Ärger vorprogrammiert.

Speziell die Kosten für Beratungs- und Vermittlungsleistungen sind eine Thema, das von der Branche zu lange nicht offen angesprochen wurde. Vermittlern und Verbrauchern muss klar sein, dass es sich bei Vorsorgefragen um langfristige Entscheidungen handelt, die Beratungsaufwand erfordern. Wer Zeit und Beratung bereitstellt, muss dafür vergütet werden – in welcher Form auch immer. Dieser Realismus sollte künftig auch für die Abwägung von Rendite und Sicherheit in der Lebens- und Rentenversicherung gelten. „Alleskönner“ wird es nicht mehr geben. Wer als Kunde auf hohe Renditen setzt, sollte daher die Garantie auf ein für das eigene Sicherheitsbedürfnis zugeschnittenes Maß reduzieren können.

Was die dafür nötigen Garantiemodelle angeht, ist sich die Branche noch uneins und hüllt sich in Schweigen, wo sie besser offensiv spielen sollte. Tarifwerke liegen bereits in den Schubladen der Versicherer. Entscheidend ist nun, dass sie bald aus der Deckung kommen.

Michael Franke

Geschäftsführer [Franke und Bornberg GmbH](#)

Die Franke und Bornberg GmbH in Hannover analysiert und bewertet Versicherungsprodukte und -unternehmen unabhängig, kritisch und praxisnah. Das seit 1994 tätige Unternehmen beschäftigt mittlerweile über 70 Mitarbeiter und zählt zu den führenden Versicherungsanalysten im deutschsprachigen Raum.

Der Unternehmensbereich Franke und Bornberg Research GmbH entwickelt und vermarktet Produktdatenbanken und elektronische Informations- und Beratungssysteme auf Basis der von Franke und Bornberg GmbH beschafften und aufbereiteten Informationen über Versicherungsprodukte und -unternehmen.

Diese Meldung sowie weiteres Bild- und Informationsmaterial finden Sie auch unter www.franke-bornberg.de.

Firmenkontakt:

Franke und Bornberg GmbH
Michael Franke
Prinzenstraße 16
30159 Hannover
Telefon +49 (0) 511 357717 00
Telefax +49 (0) 511 357717 13
info@franke-bornberg.de

Pressekontakt:

insignis GmbH
Raik Packeiser / Gesa Panetta
Berliner Allee 9-11
30175 Hannover
Telefon +49 (0) 511 336515-31 / -46
Telefax +49 (0) 511 336515 33
raik.packeiser@insignis.de /
gesa.panetta@insignis.de