

VERSICHERUNGS-BEREITSCHAFT SCHWINDET DRAMATISCH

Die EZB hat den Zinssatz auf minus 0,5 Prozent festgelegt. Die Signalwirkung für die private Altersvorsorge ist fatal. Eine Studie des Servicedienstleisters Swiss Compare in Kooperation mit Cash. zeigt, wie es um die Versicherungsbereitschaft hierzulande bestellt ist und welche Produkte die Vermittler künftig anbieten wollen. Niedrigzinsen, verunsicherte Kunden und Regulatorik machen den Versicherungsvertrieb künftig anspruchsvoller.



Die Deutschen verlieren scheinbar die Lust auf Versicherungen. Wenn die Prognosen zutreffen, wird der Versicherungsvertrieb mit großen Umsatzeinbrüchen rechnen müssen.

Für viele kleine und mittelständische Vermittler sind die aktuellen wirtschaftlichen, organisatorischen und regulatorischen Anforderungen der Branche bereits eine echte Herausforderung. Nicht wenige klagen zur Recht über fehlende Konzepte und überbordende administrative Aufgaben. Angesichts der Hürden eines immer stärker reglementierten Marktes haben es Vermittler und Vertriebe heute definitiv nicht leicht. Doch nun zeigt sich, dass die andauernde Niedrigzinsphase immer stärker auf die Bereitschaft der Bevölkerung durchzuschlagen scheint, für das Alter vorzusorgen oder sich gegen Risiken abzusichern.

„Die absolute Mehrheit der befragten Vermittler bietet ihren Kunden derzeit Produkte zur Altersvorsorge an, sei es eine betriebliche Altersvorsorge, eine private, eine Riester- oder eine Rürup-Rente“, sagt Uwe Baumann, Direktor bei Swiss Compare. Das Unternehmen unterstützt als Serviceplattform Vermittler in ihrem Vertriebsgeschäft und entlastet bei administrativen

Aufgaben. Aktuell offerieren neun von zehn Vermittlern insbesondere Produktlösungen aus dem Bereich der privaten Altersvorsorge und der Einkommenssicherung. Dazu gehören Indexpolice, Fondspolice, neue Klassik ebenso dazu wie Berufsunfähigkeits-, Grundfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherungen. Beide Produktgattungen liegen in der Gunst des Vertriebs gleichauf.

An zweiter Stelle rangiert mit 86,3 Prozent die Risikolebensversicherung. Die Zahlen zeigen, dass der Vertrieb den Themen Arbeitskraftabsicherung und Biometrie eine sehr hohe Bedeutung beimisst. Bemerkenswert ist Platz Drei des Rankings: Die Gesundheitsvorsorge. Ob PKV-Vollversicherungstarife oder Zusatzversicherungen etwa für Zähne. Die Gesundheitsvorsorge beziehungsweise die Absicherung gegen das existenzielle Risiko extremer Krankheitskosten und die Sicherstellung einer bestmöglichen Versorgung im Krankheitsfall haben für die Bevölkerung einen hohen Stellenwert. Und das spiegelt sich

auch in den Zahlen wider. Immerhin 82 Prozent der Vermittler bieten ihren Kunden Versicherungsprodukte aus dem Bereich an. Knapp dahinter folgt bereits die Riester-Rente. Aktuell bieten 79 Prozent der Vermittler die staatliche geförderte private Altersvorsorge noch an. Damit ist die Vielgescholtene deutlich besser als ihr Ruf.

Denn Fakt ist, dass die Riester-Rente sich sehr wohl lohnt. Das belegt eine aktuelle Studie des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) aus September 2019. Diese zeigt, dass die Riester-Rente alle Bevölkerungsgruppen, insbesondere auch niedrige und mittlere Einkommensgruppen, erreicht. Und Frauen sogar überproportional. Aus einer anonymisierten Auswertung von rund 23.500 Verträgen errechnete das IVFP einen Riester-Rendite-Index. Und dieser ergab für das Jahr 2018 eine Rendite von 3,4 Prozent – nach Kosten und Steuern. „Die Riester-Rente stellt nach wie vor eine sehr gute Vorsorgestrategie dar“, sagt denn auch Professor Michael Hauer, Geschäftsführer des IVFP.

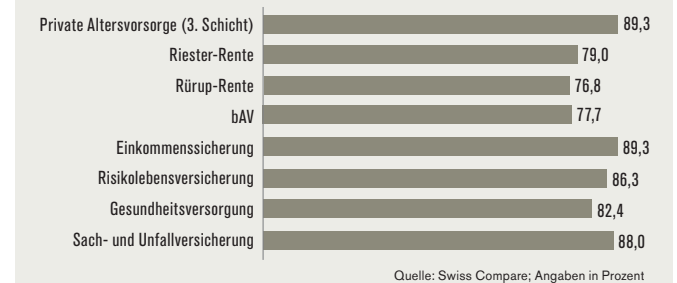
In Zeiten von Niedrigzinsen braucht es ein Umdenken, wenn es um Vorsorge und Anlagestrategien geht

Daneben spielen aber auch die betriebliche Altersvorsorge (bAV) und die Rürup-Rente noch eine wichtige Rolle im Beratungsalltag. Schließlich bieten über Dreiviertel der Vermittler ihren Kunden Produkte aus dieser Kategorie an. Noch. Denn die Swiss Compare Studie zeigt auch, dass sich immer mehr Menschen nicht nur von der privaten Altersvorsorge, sondern auch von der Absicherung existenzbedrohender Risiken abwenden. Bemerkenswert ist, dass die Vermittler in nahezu allen relevanten Geschäftsbereichen einen deutlichen Rückgang des Neugeschäfts erwarten. In Zahlen heißt dies: Minus 33 Prozent bei der Riester- und Rürup-Rente, minus 23 Prozent bei der privaten Altersvorsorge, 15 Prozent weniger Umsatz in der bAV, zehn Prozent weniger Umsatz in der Gesundheitsvorsorge und auch in der Einkommensabsicherung erwarten die Vermittler Umsatzrückgänge. „Ein Großteil der Befragten glaubt, dass die Nachfrage der Kunden in Zukunft stark zurückgehen wird“, fasst Uwe Baumann die Vermittlerprognose zusammen. Sollte es wirklich so kommen, stehen den Vermittlern sicherlich keine einfachen Zeiten bevor.

Die Gründe für die Entwicklung dürften vielfältig sein. Ein Misstrauen gegenüber Versicherungen. Eine abnehmende Bereitschaft, sich langfristig gegen Risiken abzusichern, verbunden mit der Tatsache, dass in einigen Bevölkerungsschichten schlichtweg kein Geld für die eigentlich notwendige Absicherung vorhanden ist. Vor allem aber liegen sie in der mittlerweile kaum noch nachvollziehbaren Finanzpolitik der europäischen Zentralbank begründet. Hier wird Wirtschafts- und Finanzpolitik auf dem Rücken einer ganzen Generation betrieben. Dass die EZB den Zinssatz auf minus 0,5 Prozent festgelegt hat, mag für Staatsverschuldung der Bundesrepublik und den Bundesfinanzminister ein gutes Signal sein. Doch die Entscheidung ist

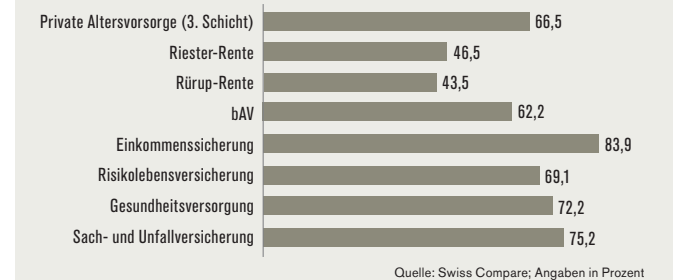
Welche Versicherungen Vermittler heute anbieten

Private Altersvorsorge und die Einkommenssicherung liegen vorn



Sparen sich die Deutschen die Versicherung?

In allen Versicherungssparten dürfte die Nachfrage sinken



ein Schlag in das Gesicht eines oder einer jeden Deutschen, die für ihr Alter vorsorgen wollen und müssen.

Doch wenn Finanzinstitute, bei denen die Deutschen ihr Geld angelegt haben, beginnen, Sparverträge zu kündigen oder Lebensversicherer Millionen Verträge an Plattformen verkaufen, dürften diejenigen, die etwas für die Altersvorsorge tun müssten, nicht unbedingt dazu ermutigt werden. Hinzu kommt das hierzulande leider immer noch sehr verbreitete sehr konservative Herangehen der Menschen an das Thema Altersvorsorge. „In Zeiten von Niedrigzinsen braucht es ein Umdenken bei den Menschen, wenn es um Vorsorge und Anlagestrategien geht“, sagt denn auch Swiss Life CEO Jörg Arnold im Interview mit dem Cash. Magazin. „Gerade die Möglichkeit, mittels flexibler Fondspolice das Leben im Alter mit attraktiven und renditenbringenden Möglichkeiten abzusichern, wird eine immer größere Rolle spielen“, so Arnold. „Wir wissen, dass Finanzthemen von den Menschen gerne verdrängt werden, deshalb kommt den Maklern und Vermittlern eine so besondere Rolle zu: Sie helfen ihren Kunden, ein finanziell selbstbestimmtes Leben zu führen, indem sie die Vorsorgelücken deutlich aufzeigen“, zeigt sich Arnold überzeugt.