

Die Stuttgarter macht sich stark für die Vorsorge: Neue Kalkulation sichert Attraktivität und Fortbestehen der privaten Lebens- und Rentenversicherung

Der Gesetzgeber hat den zukünftigen Rechnungszins abgesenkt und die in der Kalkulation maximal mögliche Zillmerung von 40 auf 25 Promille reduziert. Diese Vorgaben setzt die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. dem Gesetz entsprechend in ihrer Kalkulation ab 01.01.2015 um. Damit fällt die einmalige Vermittlungsprovision/Courtage bei Abschluss des Vertrages niedriger aus als bisher. Die laufende Provision ist jedoch deutlich höher. Sie wird ausgewogen auf die gesamte Laufzeit des Vertrages verteilt. Darüber hinaus werden auch die übrigen Kosten neu kalkuliert. So sind trotz Niedrigzinsphase weiterhin faire Rückkaufswerte in den ersten Vertragsjahren für den Kunden möglich. Insgesamt bleibt die klassische Lebens- und Rentenversicherung attraktiv, weil sich das Produkt auch mit einem Garantiezins von 1,25 Prozent für den Kunden rechnet. Schließlich honoriert diese neue Kalkulation eine qualitativ hochwertige, auf Langfristigkeit angelegte Betreuung der Kunden - eine zentrale Forderung des Gesetzgebers und ein Hebel, mit dem die Branche verlorenes Vertrauen zurückgewinnen kann.

- **Umsetzung neuer Provisions- und Courtagemodelle im Sinne des LVRG alternativlos**
- **Unterstelltes Profitstreben der Versicherer und Provisionen Hauptgründe für schlechtes Image der Branche**
- **Vertrauen stärken - Initiative gegen Altersarmut in Deutschland**

Der Gesetzgeber hat den zukünftigen Rechnungszins abgesenkt und die in der Kalkulation maximal mögliche Zillmerung von 40 auf 25 Promille reduziert. Diese Vorgaben setzt die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. dem Gesetz entsprechend in ihrer Kalkulation ab 01.01.2015 um. Damit fällt die einmalige Vermittlungsprovision/Courtage bei Abschluss des Vertrages niedriger aus als bisher. Die laufende Provision ist jedoch deutlich höher. Sie wird ausgewogen auf die gesamte Laufzeit des Vertrages verteilt. Darüber hinaus werden auch die übrigen Kosten neu kalkuliert. So sind trotz Niedrigzinsphase weiterhin faire Rückkaufswerte in den ersten Vertragsjahren für den Kunden möglich. Insgesamt bleibt die klassische Lebens- und Rentenversicherung attraktiv, weil sich das Produkt auch mit einem Garantiezins von 1,25 Prozent für den Kunden rechnet. Schließlich honoriert diese neue Kalkulation eine qualitativ hochwertige, auf Langfristigkeit angelegte Betreuung der Kunden - eine zentrale Forderung des Gesetzgebers und ein Hebel, mit dem die Branche verlorenes Vertrauen zurückgewinnen kann.

Umsetzung neuer Provisions- und Courtagemodelle im Sinne des LVRG alternativlos

Die Senkung des Höchstzillmersatzes durch den Gesetzgeber im Rahmen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) zielt auf eine Erhöhung der Bestandsprovisionen zulasten der Abschlussprovisionen. Damit soll die laufende Betreuung der Kunden verbessert werden. Ralf Berndt, Vorstand Vertrieb und Marketing, erklärt: „Die Umsetzung dieser Anforderung ist alternativlos. Es gilt, diesen letzten Warnschuss des Gesetzgebers zu hören, sonst droht der Lebensversicherungsbranche eine gesetzliche Provisionsdeckelung, ein Provisionsverbot oder die Einführung eines Staatsfonds wie in Skandinavien. Das wäre der Tod der privaten Lebens- und Rentenversicherung in Deutschland.“ Der Vertriebschef schließt nicht aus, dass Marktteilnehmer trotzdem - aus welchen Gründen auch immer - am bisherigen Vergütungsmodell festhalten, und betont: „Die hierdurch entstehenden Kosten gehen zulasten der Kunden. Die vom Gesetzgeber vorgesehene Entlastung der Kunden von den Abschlusskosten bleibt also aus. Dieses Vorgehen

halten wir für falsch und verantwortungslos. Wer so agiert, provoziert ein noch härteres Eingreifen durch den Gesetzgeber, riskiert die Existenz der Branche und der Vermittler."

Drohende Altersarmut in Deutschland

Gerade jetzt sind die privaten Lebens- und Rentenversicherer gefragt. Die demografische Entwicklung führt zwangsläufig und unumkehrbar zu einer immer geringeren Leistungsfähigkeit der gesetzlichen Versorgung. Bei sinkender Geburtenrate steigt die Lebenserwartung.¹ 1960 kamen fünf Arbeitnehmer auf einen Rentner. 2060 wird einem Rentner nur noch in etwa ein Arbeitnehmer gegenüberstehen.² Die Rentenbezugsdauer hat sich seit 1960 von durchschnittlich zehn Jahren auf heute (2013) 19 Jahre verdoppelt.³ 2025 wird das Rentenniveau nur noch 46 Prozent des durchschnittlichen Netto-Monatseinkommens betragen.⁴ Deutschland droht eine massive Altersarmut.

TNS-Infratest-Studie im Auftrag der Stuttgarter: Marktpotenziale und Kritik an der Branche

Die Stuttgarter hat TNS Infratest mit einer breit angelegten Untersuchung beauftragt. Hierzu wurden im September 2014 1.084 Personen befragt. Die für deutschsprachige Erwerbsfähige im Alter zwischen 18 und 55 Jahren repräsentative Studie zeichnet folgendes Bild: 14,5 Millionen (38 Prozent) haben Angst davor, im Alter arm zu sein. 85 Prozent glauben, dass die gesetzliche Rente für den Erhalt des Lebensstandards nicht ausreicht. Jeder Zweite (47 Prozent) sorgt sich, nicht genügend für das Alter vorgesorgt zu haben. Gleichzeitig bescheinigen die Befragungsergebnisse der Branche ein schlechtes Image: Vier von fünf (78 Prozent) sind der Auffassung, dass die angebotenen Produkte den Gesellschaften dicke Gewinne zulasten der Versicherten bescheren. 82 Prozent attestieren Lebens- und Rentenversicherungsprodukten ein undurchsichtiges Vertragswerk. Darüber hinaus schreiben 36 Prozent den Vermittlern ein „Drücker-Image“ zu: Sie geben an, schon einmal zum Abschluss einer Lebensversicherung gedrängt worden zu sein.

Vertrauen zurückgewinnen und weiter ausbauen - Initiative gegen Altersarmut

Ralf Berndt: „Diese Wahrnehmung in der Bevölkerung ist erschreckend und wird den Bemühungen der letzten Jahre nicht gerecht. Die Versicherer unterziehen sich mit dem GDV-Verhaltenskodex für den Vertrieb der Überprüfung durch unabhängige Dritte. Das ist ein einzigartiger Schritt, den bisher keine andere Branche gegangen ist. Es gibt viele hervorragend qualifizierte und kundenorientierte Vermittler. Mit der Initiative ‚gut beraten?‘ haben die teilnehmenden Unternehmen ihren Anspruch hinsichtlich qualifizierter Beratung noch einmal unterstrichen. Gleichwohl gilt weiterhin: Wir brauchen dringend mehr Transparenz, verständlichere Bedingungen und eine noch stärker auf langfristige Kundenzufriedenheit ausgerichtete Beratung. Aus diesem Grund stellen wir uns der Verantwortung.“

Die Befragungsergebnisse zeigen gleichzeitig, dass die private Lebens- und Rentenversicherung – trotz Imageproblemen – bei der Vorsorge an erster Stelle rangiert: 81 Prozent geben an, im Besitz einer Lebens-/Rentenversicherung (Schicht 1–3) zu sein. „Nun gilt es, mit der konsequenten Umsetzung des LVRG vorhandenes Vertrauen zu bestätigen und verloren gegangenes zurückzugewinnen. Altersarmut ist eine große Herausforderung für unsere Gesellschaft. Für uns als Branche ist sie Chance und Verantwortung zugleich. Wir als Stuttgarter sind überzeugt, dass unsere Umsetzung des LVRG dieser Verantwortung gerecht wird und gute Voraussetzungen schafft, die vorhandenen Chancen erfolgreich zu nutzen“, so Ralf Berndt.

Weitere Informationen unter: www.gegenaltersarmut.stuttgarter.de

Bildmaterial zur kostenfreien Nutzung

1. Infografik „Ich habe Angst vor Altersarmut.“

http://www.pressebereich20.de/download/Stuttgarter/Infografiken/Angst_vor_Altersarmut.jpg

2. Infografik „Die gesetzliche Rente wird nicht ausreichen, um im Alter meinen Lebensstandard zu halten.“

http://www.pressebereich20.de/download/Stuttgarter/Infografiken/Gesetzliche_Rente.jpg

3. Infografik „Ich mache mir Sorgen, nicht genug für das Alter vorgesorgt zu haben.“

http://www.pressebereich20.de/download/Stuttgarter/Infografiken/Sorgen_im_Alter.jpg

4. Infografik „Die Altersvorsorgeprodukte der Versicherer bescheren Versicherungsunternehmen unter dem Strich dicke Gewinne zu Lasten der Versicherten.“

http://www.pressebereich20.de/download/Stuttgarter/Infografiken/Gewinne_Versicherer.jpg

5. Infografik „Wie sorgen Sie privat für Ihre finanzielle Absicherung im Alter vor?“

http://www.pressebereich20.de/download/Stuttgarter/Infografiken/Finanzielle_Absicherung.jpg

6. Infografik „Wie groß ist Ihr Vertrauen in Versicherungsvermittler allgemein?“

http://www.pressebereich20.de/download/Stuttgarter/Infografiken/Vertrauen_Vermittler.jpg

7. Infografik „Der Vermittler hat versucht, mich zum Abschluss zu überreden.“

<http://www.pressebereich20.de/download/Stuttgarter/Infografiken/Vermittler-Abschluss.jpg>

Quellen:

¹ Statistisches Bundesamt: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit; Zusammenfassende Übersichten Eheschließungen, Geborene und Gestorbene 2014; 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung 2009, Basisannahme der Lebenserwartung L1.

² Eigene Berechnung auf Grundlage Statistisches Bundesamt: 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung 2009, Annahme: Variante 6-W1.

³ Statistik der deutschen Rentenversicherung; Rentenversicherung in Zahlen 2014, Versichertenrenten: 1960 Alte Bundesländer, 2013 Deutschland gesamt.

⁴ Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Rentenversicherungsbericht 2013.

Pressekontakt:

Annibale Picicci

Telefon: 0711 / 665 - 14 71

Fax: 0711 / 665 - 15 15

E-Mail: annibale.picicci@stuttgarter.de

Unternehmen:

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Rotebühlstr. 120

70135 Stuttgart

Internet: www.stuttgarter.de

Über Die Stuttgarter:

Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. als Muttergesellschaft der Versicherungsgruppe ist mit

über 100 Jahren Tradition als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) allein den Interessen seiner Versicherten verpflichtet. Der Schwerpunkt der Stuttgarter liegt auf modernen Vorsorgelösungen in der Lebens- und Unfallversicherung. Die Auszeichnungen namhafter Ratingagenturen bestätigen seit Jahren regelmäßig ihre Verlässlichkeit, Solidität und Finanzstärke.

die_stuttgarter