

Noch zeitgemäß? Die schwere Last der Garantieverprechen

Renditeorientierte Vorsorgekonzepte auf Honorarbasis gewinnen mehr denn je an Bedeutung. Der Grund: Verursacht durch Niedrigzins und verschärfte Eigenkapitalregeln hält in der Versicherungswirtschaft ein fundamentales Umdenken Einzug. Große Marktplayer teilen mit, sich entweder in Teilen oder gleich ganz aus dem einst lukrativen Geschäft klassischer Lebens- und Rentenversicherungspolice mit Garantiezins zurückziehen zu wollen.

Stattdessen gedenkt man – wenn überhaupt noch – sich mittels neuer fondsgebundener Produktvarianten der unmittelbaren Konkurrenz rein investmentorientierter Kapitalanlagen zuzuwenden.

Werbewirksam eingesetzte Garantieverprechen auf Lebens- und Rentenversicherungen entsprachen jahrzehntelang ganz und gar dem ausgeprägten Sicherheitsbedürfnis einer deutschen Klientel. Doch trotz intensiver professioneller Anlagebemühungen lassen sich kaum noch nennenswerte Renditen erzielen, selbst unter Berücksichtigung aktuell auslaufender, hochverzinslicher Bestandsanlagen. Nicht ohne Grund warnt daher die europäische Versicherungsaufsicht EIOPA eindrücklich davor, dass bei weiter anhaltendem Niedrigzinsniveau fast jeder vierte Versicherer in Schwierigkeiten gerate, seinen Garantieverpflichtungen in naher Zukunft Folge leisten zu können.

Allenthalben dürftige Garantiewerte, sinkende Ablaufleistungen auf breiter Front sowie ein insgesamt öffentlichkeitswirksames Wehklagen der Versicherer bleiben auf Kundenseite indes nicht ungehört und zeigen Wirkung. Konsequenz: Merklich schrumpfendes Neugeschäft plus schleichend erodierende Bestandszahlen. Wie der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. in seiner im Juli veröffentlichten Informationsbroschüre „Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2015“ berichtet, sank beispielsweise die Anzahl der Lebensversicherungsverträge 2014 gegenüber dem Vorjahr um 1,5 Prozent auf 88,3 Millionen Stück. Besonders auffällig hier: Gleich um satte 6,2 Prozent dezimierte sich der Bestandsanteil von Kapitallebens- als Einzelversicherungen auf nunmehr 23,6 Millionen Verträge.

Um diesem, für die Versicherungsbranche misslichen Trend entgegenzusteuern, gehen offenkundig immer mehr Versicherer dazu über und propagieren zusehends Altersvorsorgepolice einer neuen Generation, deren Hauptmerkmal mit dem gänzlichen oder teilweisen Verzicht auf einst liebgeordnete Garantiezinsversprechen einhergeht. Zur Überraschung vieler scheint dabei die Zurückhaltung auf Kundenseite weit geringer als ursprünglich befürchtet, denn inzwischen belegen diverse Umfragen, dass viele Vorsorgesparer in Deutschland im Hinblick auf höhere Renditeaussichten durchaus Bereitschaft zeigen, bei ihrer Geldanlage auf althergebrachte Garantiekonzepte verzichten zu können. Infolgedessen dürfte sich der Marktanteil klassischer Garantieprodukte fortgesetzt im Sinkflug befinden, während sich im Gegenzug moderne, fondsgebundene Konzepte einer tendenziell steigenden Nachfrage erfreuen.

„Entgegen einer traditionellen Police mit Garantieverzinsung, erhält der Kunde durch eine verstärkt fondsbasierte Alternative weit mehr die Möglichkeit, von mittel- und langfristigen Börsenentwicklungen zu profitieren. Dies wirkt sich unterm Strich entsprechend positiv auf die Gesamtperformance der Altersvorsorge aus. Doch die beste Renditeaussicht vermag sich in reines Wohlgefallen aufzulösen, sofern sich die Kostenstruktur des Fondsmantels als überdimensioniert entlarven sollte. Dann wird das vermeintlich beste Produkt die Versorgungslücke des Sparer am Ende nicht schließen können“, so Thomas Meinhardt, Vorstand der Bonner Honorarberaterexperten con.fee AG.

Genau in diesem Punkt offenbart sich die eigentliche Stärke der Honorarberatung mitsamt ihrer provisionsbereinigten und rundum transparenten Produktwelt. „Durch den Vergleich von Nettolösungen und den Ausweis und Verzicht fixer wie laufender Provisionen und sonstiger Abschlusskosten erhalten Verbraucher gegenüber klassischen Modellen bis zu 50 Prozent kostengünstigere Vorsorgelösungen. Im Ergebnis erzielen Nettotarife entscheidend mehr Ablauf- und Rentenleistungen als herkömmliche Provisionstarife, was einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber provisionsbelasteten Tarifen sichert. Weiterhin gewährleistet das Angebot der Honorarberatung etwa die Einsatzmöglichkeit kostengünstiger ETFs, Indexpolizen beziehungsweise passiver Fonds, gerade auch innerhalb der privaten Rentenversicherung“, so con.fee-Vorstandskollege Dr. Walter Hubel.

Dem unaufhaltsamen Trend hin zu verbraucherorientierter wie transparenter und provisionsfreier Beratung sollten sich demzufolge insbesondere Versicherungsmakler öffnen, indem sie sich mit der Honorarberatung in Form geeigneter Mischmodelle als effiziente Ergänzung ihrer bestehenden Geschäftsmodelle auseinandersetzen. In Reihen des con.fee Vorstands herrscht unisono Einigkeit darüber, dass speziell diese Übergangsvariante eine praktikable und vergleichsweise unkomplizierte Möglichkeit darstellt, sich auch weiterhin betriebswirtschaftlich rentabel aufzustellen und sich dem Thema Honorarberatung als bevorzugtes Beratungsmodell der Zukunft in aller Ruhe zu nähern.

Themen wie „Haben Garantiemodelle noch eine Zukunft?“, „Welche Wege aus der Zinsfalle gibt es?“ sowie „Wie können Anlagerisiken vermieden werden?“ sind nur einige inhaltliche Schwerpunkte des 6. con.fee Kongresses am 24. September im Grandhotel Petersberg, Bonn-Königswinter.

Weitere Informationen hierzu sowie die Möglichkeit zur Teilnahme finden Sie unter:
<http://akademie.confed.de/Kongress/>