

Versicherungen – Vier Millionen neue Verträge im ersten Halbjahr. Branche rechnet mit 75,5 Milliarden Euro Beiträgen

Private Altersvorsorge erlebt Boom

BERLIN. Angesichts düsterer Warnungen vor Altersarmut entschließen sich immer mehr Menschen zu Privatvorsorge. Die privaten Versicherer verzeichneten im ersten Halbjahr insgesamt vier Millionen neue Verträge, ein Zuwachs von 13 Prozent. Darunter waren 1,9 Millionen private Rentenversicherungen mit möglichen Zahlungen bis zum Lebensende – ein Plus von 34 Prozent, wie der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft in Berlin mitteilte.

»Die private Leibrente tritt einen Siegeszug an«, sagte GDV-Geschäftsführer Wolf-Rüdiger Heilmann. Bedeutsam sei dabei der Boom der Riester-Rente: Fast 900 000 der Neuverträge seien auf Riester-Produkte mit staatlicher Förderung

entfallen. Seit In-Kraft-Treten der Riesen-Reform, die auch empfindliche Einschnitte bei der gesetzlichen Rente brachte, seien fast 20 Millionen Verträge mit rentenförmiger Auszahlung abgeschlossen worden. Andererseits seien aber 25 Millionen Menschen, die Anspruch auf eine staatliche Riester-Förderung hätten, weiter ohne Vertrag, sagte Heilmann.

Die Bedeutung der klassischen kapitalgedeckten Lebensversicherung nimmt deutlich ab, wie Heilmann zugab. Waren 1990 noch 93,4 Prozent aller »kapitalbildenden Policen« klassische Kapitallebensversicherungen, so sank der Anteil im ersten Halbjahr 2006 auf nur noch 24,9 Prozent. Mit rund 615 000 wurden

etwa vier Prozent weniger Verträge abgeschlossen als in der gleichen Zeit des Vorjahrs, als auch schon ein Einbruch zu verzeichnen war. Hintergrund ist der Wegfall von Steuervorteilen mit dem Alterseinkünftegesetz 2005. Die damit begründete »Wachstumsdelle« im Neugeschäft insgesamt sei aber überwunden, sagte Heilmann.

Insgesamt erwartet die Branche, dass die Inhaber von Lebensversicherungspolicen im engeren Sinne – also ohne Pensionskassen und Pensionsfonds – im laufenden Jahr 75,5 Milliarden Euro an Beiträgen zahlen, vier Prozent mehr als 2005. Im ersten Halbjahr lag die Summe bei 34,4 Milliarden Euro und das Wachstum bei drei Prozent.

Die durchschnittliche Versicherungssumme bei den Rentenversicherungen ist allerdings rückläufig. Lag sie 2003 bei etwa 24 000 Euro, so sank sie 2005 auf etwa 15 000 Euro. Das klassische Einstiegsalter für die Privatvorsorge ist Mitte 30. So waren 29 Prozent derjenigen, die 2005 einen privaten Vorsorgevertrag abschlossen, 30 bis 39 Jahre alt; 25,9 Prozent waren 20 bis 29 Jahre alt. Etwa ebenso viele (24,3 Prozent) waren beim Vertragsabschluss bereits zwischen 40 und 49 Jahre alt.

Den Bestand aller Lebensversicherungsverträge gibt die Branche mit 94 Millionen an. Insgesamt hatten die Versicherer 2005 nach eigenen Angaben 649 Milliarden Euro Kapital angelegt. (AP)



»Der Sparer wiegt sich in trügerischer Sicherheit«

»Private Altersversorgung erlebt einen Boom«, »Die private Leibrente tritt einen Siegeszug an«, »Private Versicherer verzeichnen im ersten Halbjahr 4 Millionen neuer Verträge« – nur wem nutzt das eigentlich? Die Frage sei erlaubt, denn dem Sparer bleiben, selbst bei fairer Berücksichtigung der staatlichen Förderung, kaum mehr als 3,x Prozent an Ertrag beziehungsweise Verzinsung im Schnitt. (Hinweis an aufgebrachte Verkäufer von Riesterrenten: Ich weiß, dass sich bei vielen Kindern und wenig Einkommen so ein Modell zeitweise rechnen kann. Und in Bezug auf die restlichen Zahlen dieses Leserbriefes: Ich weiß, wovon ich spreche.

Korreakterweise müssen wir – wahrscheinlich – davon ausgehen, dass die Inflation in den betrachteten Zeiträumen von 25 und mehr Jahren fast alles von den 3,x Prozent wieder aufzehrt, mithin der Sparer real kaum oder keinen Ertrag hätte. Zur Information: die Inflationsrate zwischen 1970 und 2005 lag in Deutschland bei durchschnittlich 3,1 Prozent.

Da aber selbst einfache Finanzplanungen die Inflation berücksichtigen müssen, sollte jeder Anleger und Vorsorgesparer höchst kritisch hinterfragen, ob

er mit – meist ausschließlichem – Vertrauen in Produkte wie Rentenversicherungen seinem Ziel des finanziell gesicherten Ruhestands sinnvoll näher kommt. Altersvorsorge ist nämlich gar kein Versicherungsproblem, sondern ein Kapitalanlageproblem – und Vorsorgesparen soll Kaufkraft und nicht nominale Geldwerte für die Zukunft »aufbewahren«, ja besser noch: realen Ertrag abwerfen.

Die größten Kapitalanleger (richtig: die Banken und Versicherungen) haben die rentablen Anlagen längst identifiziert und legen die international übliche Messlatte für Rendite bei 20 Prozent Eigenkapitalrentabilität und mehr an. Spannend mal zu hinterfragen, warum dem deutschen Sparer immer nur 3,x Prozent seitens eben dieser erfolgreichen Kapitalanleger zugestanden werden. Ein Schelm, wer Böses dabei denkt.

Es sollte für Finanzberater, Versicherungsvertreter oder Banker bei jedem Vorsorge-Kundengespräch selbstverständlich sein, eine inflationsbereinigte Versorgungslücke auszurechnen. Diese wird er dann kaum mehr mit einer privaten Rentenversicherung schließen wollen, da ihn dann jeder Kunde wegen des

völlig utopischen Beitrags für verrückt erklärt wird. Stattdessen kehrt man elementare Beratungsinhalte unter den Teppich und verkauft mit mächtig Produktionsdruck im Rücken völlig intransparente Vorsorgeprodukte, die zwar gute Provisionen abwerfen, dem Kunden aber (ganz wenige Ausnahmen bestätigen die Regel) nichts bringen. Kostensätze von bis zu einem Drittel der Beiträge ersticken jegliche Rendite bereits im Keim.

Fatalerweise wiegt sich der Sparer damit auch noch für die nächsten 25 Jahre in trügerischer Sicherheit und der Berater macht sich zum Steigbügelhalter für die Altersarmut. Was seitens der Berater (besser Verkäufer) hier an Leistung abgeliefert wird, geht in Richtung Volksverdummung. Interessanterweise wird das im Artikel sogar ausdrücklich bestätigt: »Die durchschnittliche Versicherungssumme ist rückläufig und liegt 2005 bei 15 000 Euro«. Da kann sich jeder selbst auch ohne Berater ausrechnen, wie lange so viel Geld für eine auskömmliche Zusatzrente reicht. Na ja, wenigstens kostet die Beratung nichts. Die Provision zahlt ja die Versicherung – oder doch nicht?

Hans-Joachim Reich, Reutlingen