

SPAREN BEI NULLZINSEN

Das Ende der Sicherheit

Sie ist der Deutschen liebste Altersvorsorge: die Lebensversicherung. Aber die Beitragsgarantie bröckelt, die Rendite auch. Die Versicherer basteln zwar an neuen Produkten, doch die Verbraucher müssen grundlegend umdenken.

Christine Lagarde rückt noch ein wenig näher an das Mikrofon, um ihre Botschaft deutlich zu machen: In flüssigem Englisch kündigt die Chefin der Europäischen Zentralbank (EZB) am 10. Dezember in Frankfurt an, dass die Zentralbank ihr Notfallprogramm noch einmal um ein Drittel aufstockt und die Anleihekäufe bis Ende 2022 verlängert. Lagarde betont mehrfach, die EZB wolle "vorteilhafte Finanzierungskonditionen" für die gesamte Wirtschaft im Euro-Raum sicherstellen. Die EZB sei bereit, in der Krise all ihre Instrumente anzupassen.

Eine Rückkehr in die alte Zinswelt, so viel steht fest, klingt anders. Für die Versicherer bedeutet das nichts Gutes. In einer Welt ohne Zinsen können sie den Kunden keine lukrativen Konditionen bieten.

Knapp 200 Kilometer südlich von Frankfurt ist der Auftritt der Französin aufmerksam verfolgt worden. Deutschlands größter Lebensversicherer, die Allianz Leben, residiert dort, im sonnigen Westen von Stuttgart, in halber Hanglage mit bester Aussicht auf den im Tal liegenden Kessel der Landeshauptstadt. Unter der Führung von Konzernchef Oliver Bäte ist die Allianz zum dominierenden Spieler der Branche geworden: Fast jede dritte Lebenspolice in Deutschland verkauft inzwischen der blaue Riese. Der Marktanteil liegt bei knapp 30 Prozent.

Und immer wieder gelingt es der Allianz, der ganzen Branche die Richtung vorzugeben. So könnte es auch dieses Mal sein, doch dieses Mal sind das für die Kunden keine guten Nachrichten.

Denn beim meistverkauften Allianz-Produkt namens Perspektive, bei dem bisher schon keine feste Verzinsung versprochen wurde - wohl aber ein vollständiger Beitragserhalt -, können Neukunden ab 2021 nur noch zwischen einer Beitragsgarantie von 90, 80 oder 60 Prozent wählen, so der Plan. Sicher war man sich anfangs nicht über einen solchen Schritt, deswegen sollten Kunden ihre Meinung sagen. "In Umfragen haben uns zwei Drittel unserer Kunden gesagt, dass es für sie keine hundertprozentige Garantie mehr sein muss, wenn dafür die Renditechancen steigen", rechtfertigt Produktvorstand Volker Priebe den radikalen Schwenk. Schon bei der Einführung von Perspektive im Jahr 2013 war die Allianz branchenweit vorn, in jenem Jahr wurden mehr als 60.000 Policen verkauft.

Die klassischen Lebens- und Rentenversicherungen verabschieden sich damit von ihrem einstigen Versprechen - das bedeutet das Ende der gewohnten Sicherheit für viele Sparer. Nur bei Riester-Verträgen und der betrieblichen Altersvorsorge gibt es - wie gesetzlich vorgeschrieben - weiter eine volle Beitragsgarantie. Für die in Sachen Geldanlage konservativen Deutschen stellen sich damit einige unangenehme Fragen: Hat sich die Lebensversicherung überlebt? Wie sieht die Altersvorsorge in Zukunft aus? Und worauf müssen sich Kunden künftig einstellen?

Das Handelsblatt begab sich auf Spurensuche und sprach mit Topmanagern der deutschen Versicherer, aber auch mit wichtigen unabhängigen Experten, Verbraucherschützern sowie ausgewiesenen Kritikern der Branche.

Das Ergebnis: Es zeichnet sich eine tektonische Verschiebung bei der Altersvorsorge ab. Denn das private Vorsorgesystem steht vor einem gigantischen Umbau. Schon im nächsten Jahr soll die staatlich geförderte Riester-Rente reformiert werden. Selbst aus den Reihen der CDU gibt es Stimmen, die sich für einen neuen Staatsfonds für die Vorsorge aussprechen.

Mehr denn je steht damit das Vorzeigeprojekt der privaten Altersvorsorge, die Lebensversicherung, wegen der anhaltend niedrigen Zinsen unter Rechtfertigungszwang. Alternativen wie Aktien, Immobilien, ETFs oder aktiv gemanagte Fonds machen den Versicherern zunehmend Konkurrenz. Doch auch für sie gilt die Formel: Je höher die Rendite, desto höher das Risiko.

Klar ist zudem, dass vor allem Jüngere, die gerade dabei sind, sich eine private Absicherung aufzubauen, für ihre finanzielle Sicherheit im Alter mehr Eigenverantwortung und mehr Risiko tragen müssen als die Generationen vor ihnen.

Die Topmanager der Branche wissen, was die Stunde geschlagen hat. Schon länger versuchen sie, die Lebensversicherung neu zu erfinden. Längst haben sie begonnen, flexible Verträge aufzusetzen, die mehr Rendite versprechen und weniger Zusagen enthalten. Inzwischen verkauft die Branche zu 70 Prozent solche Policen, die keinen festen Garantiezins mehr bieten - Tendenz steigend.

In vielerlei Hinsicht ist Markus Rieß ein typischer Versicherungsmanager. Der Vorstandschef des Düsseldorfer Erstversicherers Ergo ist sachlich, korrekt - und er kann sich geradezu liebevoll in Zahlenkolonnen und Excel-Tabellen

vertiefen. Doch selbst er sieht für die Lebensversicherung alter Form keine Zukunft mehr. "Die klassische Police hat sich überlebt", lautet sein Urteil.

Es ist ein Wandel, der die Branche vor eine Zerreißprobe stellt. Die kapitalbildende Lebensversicherung und die Deutschen, das war für Jahrzehnte eine enge Liebesbeziehung. Rein statistisch besitzt noch heute jeder Deutsche mehr als eine solche Police, 84,5 Millionen Verträge gibt es insgesamt. Doch zwölf Jahre Niedrigzinsen haben nicht nur die Renditen schmelzen, sondern auch die Liebe der Deutschen zu ihrer Lebensversicherung abkühlen lassen.

Eine Lebenspolice in Deutschland, das stand bisher für Beständigkeit, Sicherheit und einen festen, für Jahrzehnte vorhersagbaren Finanzrahmen. Die Überschussbeteiligung wird zwar jedes Jahr neu berechnet und konnte schwanken, doch der Garantiezins war gesetzt - eine Police galt stets als profitabel. Dieses Verdikt ist ab dem nächsten Jahr bei Neuabschlüssen so nicht mehr gültig. Der einst fest betonierte Finanzrahmen der neuen Policen wird im Schatten der Niedrigzinsen radikal neu formatiert - mit weitreichenden Folgen für die Kunden.

Denn es dauerte nur Wochen, bis nach dem Vorstoß der Allianz auch der zweitgrößte deutsche Lebensversicherer nachzog. R+V-Vorstandschef Norbert Rollinger, dessen Büro in der weitgestreckten modernen Zentrale aus Stahl und Glas am Stadtrand von Wiesbaden einen weiten Blick auf grüne Wiesen erlaubt, fällt Mitte Dezember die Grundsatzentscheidung.

Das Unternehmen macht ab dem kommenden Jahr ebenfalls eine "Netto-Beitragsgarantie" von mindestens 90 Prozent zur Regel - abzüglich der Kosten.

"Bankrotterklärung" Faktisch war es zwar schon zuvor bei Versicherern mit hohen Kosten und schlechtem Anlageerfolg nach Abzug von Inflation und Verwaltungskosten möglich, dass der Kunde unter dem Strich Verluste erlitt. Doch nach außen hin warb die Branche stets für die Kapitallebensversicherung als bombenfeste Anlage. Nun lassen die Versicherer diese lange gepflegte Illusion platzen. Kunden können im Extremfall künftig zwischen zehn und 40 Prozent des eingezahlten Geldes verlieren, und das bei einem Vertrag, der einst als langweilig und öde, aber absolut sicher galt.

Axel Kleinlein braucht nicht viele Worte, um klarzumachen, was er davon hält. "Das ist eine Bankrotterklärung", wettet der Vorstandssprecher des Bundes der Versicherten (BdV). Der bullige Unterfranke mit dem markanten weißen Kinnbart war früher selbst Versicherungsmathematiker bei der Allianz. Seit April 2019 ist er Präsident des europäischen Verbraucherschutzverbands "Better Finance" und nimmt von Hamburg aus die Branche aufs Korn.

Der 51-Jährige hat sich mit dem BdV als Chefkritiker der Versicherer positioniert - und er spart auch diesmal nicht mit Vorwürfen. Statt die Kosten zu reduzieren, senke die Branche die Garantie und verkaufe das als großen Wurf. "Wer hätte gedacht, dass der Sparstrumpf einmal bessere Garantien bringt als die Allianz?", ätzt der Verbrauchervertreter in Richtung des Großkonzerns. Erleben die Versicherer ein Debakel?

Finanzaufsicht bringt sich in Position Es gibt einen Mann in Deutschland, der das genau wissen muss. Denn ohne den Segen der mächtigen Finanzaufsicht Bafin läuft in der Branche wenig. Felix Hufeld weiß als Chef der Bafin um seine Macht und hält mit seiner Meinung meist nicht hinter dem Berg. Seit sieben Jahren leitet der Jurist die einflussreiche Finanzaufsicht, die auch die deutschen Lebensversicherer kontrolliert.

Der Wirecard-Skandal nagt nun jedoch am Ruf der Bonner Behörde. Dennoch findet Hufeld in Sachen Versicherer deutliche Worte. "Aus meiner Sicht ist es eher eine ökonomische Notwendigkeit", erteilt Deutschlands oberster Finanzaufseher den Assekuranzen verbal seine Absolution. "Eine vollständige Beitragsgarantie lässt sich in einem Niedrigzinsumfeld kaum noch darstellen."

Und die Ankündigung sei weniger dramatisch, als sie klinge. "Aus Sicht des Kunden macht es keinen Unterschied, ob sein Ertrag aus den Policen wegen der geringeren Beitragsgarantien, wegen eines niedrigeren Höchstrechnungszinses oder aus anderen Gründen sinkt", argumentiert der Topaufseher. "Die traurige Wahrheit ist: Lebensversicherungen wie auch alle anderen zinstragenden Produkte werfen wegen der Niedrigzinsphase weniger ab als in der Vergangenheit."

So versucht die Branche, mit dem Segen der Aufseher zu retten, was für sie zu retten ist. Für die Kunden und die Versicherer geht es um viel. In den Augen vieler Manager könnte es vielleicht die letzte Chance sein, das einstige Lieblingsprodukt der Deutschen über die Nullzinsära zu retten. Denn die Versicherer versprechen im Gegenzug für den Verzicht auf feste Garantien "attraktive Renditechancen" für die Kunden.

Die reduzierte Beitragsgarantie soll angesichts von Null- und Negativzinsen eine risikoreichere Kapitalanlage ermöglichen - etwa in Aktien, Infrastruktur und **erneuerbare Energien** sowie Unternehmens- und Schwellenländeranleihen. Das ist bei den bisherigen Policen kaum möglich, wofür der Gesetzgeber aus einem eigentlich guten Vorsatz heraus gesorgt hat.

Kaum eine Branche ist so reguliert wie die Versicherer. So pocht der Gesetzgeber auf eine sogenannte Fristenkongruenz. Vereinfacht ausgedrückt bedeutet das, dass lang laufende Verpflichtungen wie bei Lebenspolicen auch mit lang laufenden Papieren abgedeckt werden müssen. Außerdem fördert das Regelwerk eine möglichst risikolose Geldanlage - die schreibt Solvency jedoch weiter vor allem Staatspapieren zu.

Volatile Anlageformen wie Aktien müssen dagegen mit viel Kapital abgesichert werden, was das Investment unattraktiver macht. Das sorgt dafür, dass die Gelder bisher überwiegend dahin fließen, wo es keine oder kaum Rendite mehr gibt. Jede Garantie kostet den Versicherten also bares Geld, das muss jedem Sparer klar sein.

Neue Spielräume am Kapitalmarkt Im Umkehrschluss bedeutet das: Je geringer der garantierte Anteil der Beiträge ist, desto mehr können die Konzerne in riskantere, aber lukrativere Produkte investieren. Etwa in sogenannte alternative Anlagen, wie sie auf den Investmenttagen der Versicherer genannt werden.

Es sind Anlageformen wie Private Equity oder Infrastrukturinvestments, in die Privatleute kaum investieren können - und von denen sich die Profis noch immer teilweise zweistellige Renditen erhoffen. Doch es wird dauern, bis sich das Portfolio der Versicherer mit den neuen Produkten auffüllt. Dazu ist das Kapital, das die Versicherer angelegt haben, zu immens. Allein in Deutschland verwalten die Assekuranzen die gigantische Summe von rund 1,75 Milliarden Euro.

Hinzu kommt, dass bei einer Teilabschmelzung der bestehenden Anlagen und einer Reinvestition in "Alternative Assets" zwangsläufig ein Nachfrageüberhang entsteht, der die Renditen der begehrten Objekte sinken lässt, wie Marcus Severin, Leiter des Versicherungs- und Bankengeschäfts von Blackrock in Deutschland, betont.

Kritik der Verbraucherschützer Für Neukunden haben diese alternativen Anlagen bei Neuabschlüssen noch einen anderen Haken: Das Kapitalrisiko tragen nicht mehr allein die Versicherer - sondern künftig viel stärker die Kunden.

Das Ende der vollen Beitragsgarantie bedeute schlicht, dass die Anbieter ihren Kunden weniger Sicherheit bieten, aber weiterhin die vollen Kosten verlangen, warnt Niels Nauhauser, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. "Ob der Kunde davon profitiert, hängt großteils von der Entwicklung der Kapitalmärkte ab." Diese habe der Versicherer aber nicht in der Hand. So zweifelt der Verbraucherschützer offen an, dass der Schwenk zu mehr Risiko dem Kunden dienen soll. "Anlass für die Produktinnovation ist die Tatsache, dass die Kapitalmarkterträge nicht mehr ausreichen, um Kosten und angestrebte Gewinnspanne des Versicherers zu erwirtschaften", glaubt er.

Der Verbraucherschützer spricht damit einen heiklen Punkt an: die teilweise noch hohen versteckten Kosten der Policen. Denn was viele Versicherte nicht klar vor Augen haben: Die Überschussbeteiligung wird nur auf den Sparanteil der Lebensversicherung gewährt, also den um die Kosten für Vertrieb und Risikoschutz verminderten Betrag. Diese versteckten Kosten fallen jedoch von Versicherer zu Versicherer recht unterschiedlich aus - und sie müssen von den Kunden mitbezahlt werden.

Kaum ein unabhängiger Experte hat sich mit den Kennzahlen der Versicherer so intensiv beschäftigt wie Hermann Weinmann. Der Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Ludwigshafen am Rhein wertet Jahr für Jahr in einer ausführlichen Studie die wichtigsten Kenngrößen der zwölf größten deutschen Lebensversicherer aus. Das Ergebnis dürfte nicht jedem Topmanager in der Branche gefallen.

"Allein die Provisionssätze der Abschlussprovisionen belaufen sich bei den deutschen Lebensversicherern auf durchschnittlich 3,82 Prozent der aufsummierten Neubeiträge, wie die Finanzaufsicht Bafin festgestellt hat", erläutert Weinmann. Doch daneben werden den Kunden noch weitere Abschlusskosten in Rechnung gestellt. Hinzu kommen die laufenden Kosten für die Verwaltung der Policen, die von den Beiträgen der Kunden abgezweigt werden und nicht in den Sparanteil einfließen. Und schließlich muss auch der gesamte Apparat außerhalb der Kapitalanlage und der Leistungsregulierung finanziert werden.

Hohe Kosten "Ob von 100 Euro, die der Kunde zahlte, 5,90 Euro oder 15,50 Euro für Betriebskosten abgingen und nicht für Risikotragung und Kapitalanlage zur Verfügung standen, ist ein riesiger Unterschied", warnt der Experte. "Die deutschen Lebensversicherer müssen sich darum in Teilen den Vorwurf gefallen lassen, dass sie bei den Betriebskosten zulasten der Versicherten aasen."

Für Verbraucherschützer Nauhauser ist die Konsequenz daraus klar. "Wer die Chancen der Kapitalmärkte nutzen möchte und bereit ist, Verlustrisiken zu tragen, kann sich die Kosten des Versicherers sparen", rät er. "Mit einer 90-prozentigen Beitragsgarantie ist ein Portfolio aus 80 Prozent Renten-ETF und 20 Prozent weltweit gestreutem Aktien-ETF vergleichbar - es verursacht aber nur ein Zehntel der Kosten."

So zweigen einzelne große Versicherer bis zu 15 Prozent der Prämie als Betriebskostenaufwendungen ab, um damit den Risikoschutz, die Verwaltung der Papiere und die Provisionen für die Vermittler zu bezahlen. Dagegen liegen die durchschnittlichen Verwaltungsgebühren der ETFs auf dem deutschen Markt in etwa bei 0,35 bis 0,50 Prozent pro Jahr, Tendenz fallend. Allerdings ist ein ETF ein reines Geldanlagevehikel, das keinen Risikoschutz im Todesfall oder für den Fall bereithält, dass der Kunde älter wird, als er selbst finanziell kalkuliert hat. Die verrentete Lebensversicherung zahlt jedoch buchstäblich bis zum Lebensende - was sie trotz mickriger Zinsen in den Augen vieler Deutscher offensichtlich weiter attraktiv macht. So wuchsen die Beiträge zur Lebensversicherung 2019 um 11,3 Prozent auf gut 102 Milliarden Euro. Zugelegt hat dabei vor allem der Kauf von Policen gegen einen Einmalbetrag statt mit laufenden Beiträgen.

Die Versicherung könne ihren Vorteil erst zum Rentenbeginn ausspielen, räumt Nauhauser ein. Denn deren Leibrente werde lebenslang gezahlt. Bei einem Auszahlplan hingegen sei das angesparte Vermögen früher oder später erschöpft. Kunden von Lebenspolicen sollten aber wissen, dass Versicherer in der Regel bis zum Alter von etwa 93 Jahren einfach nur das Geld auszahlen, was sie zuvor vom Kunden erhalten hätten - erst danach lohne sich das Investment wirklich.

Im Klartext heißt das: Kunden müssen in Zukunft bei der Auswahl ihrer privaten Vorsorge genau hinschauen. Mehr denn je müssen sich die Policen an alternativen Angeboten wie ETFs, aktiv gemanagten Fonds oder Sparkassen-Sparplänen messen lassen, die ebenfalls Rendite, aber teilweise niedrigere Kosten versprechen.

"Tatsächlich können sich Kunden mit einer Risikolebensversicherung und einem breit gestreuten Portfolio von ETF-Papieren und Aktien auch selbst eine Alters- und Hinterbliebenenvorsorge aufbauen, die weniger Kosten verschlingt als eine neue Lebensversicherung", befindet auch Hochschullehrer Weinmann. "Doch dafür braucht es eine gewisse Expertise - und langjährige Konsequenz. Über diese Attribute verfüge allerdings nicht jeder.

Risiko Langlebigkeit "Bei der Hälfte der deutschen Haushalte ist das Geld, wenn es auf dem Konto schlummert, am Ende des Monats dann doch einfach weg, weil es für privaten Konsum ausgegeben wird", vermutet Weinmann. Außerdem müsse auch ein lang laufendes Portfolio immer wieder angepasst und kontrolliert werden - ein Selbstläufer sei auch ein solches Konzept somit sicherlich nicht.

Deutschlands größte unabhängige Finanzberatung MLP sieht das ähnlich. "Die zentrale Stärke der privaten Rentenversicherung ist, dass sie das ‚Risiko‘ der Langlebigkeit abdeckt", sagt Miriam Michelsen, Bereichsleiterin Produktmanagement Vorsorge bei MLP. "Wer also Wert darauf legt, dass er unabhängig von seiner Lebensdauer eine Rente erhält, um seine laufenden Lebenshaltungskosten damit zu bestreiten, für den ist eine Rentenversicherung auch weiterhin die beste Basis für die eigene Altersvorsorge."

Allerdings sei zu berücksichtigen, dass Menschen heute häufiger ihre Lebenspläne und ihren beruflichen Status änderten als in früheren Jahrzehnten. Die private Rentenpolice könne trotz gestiegener Flexibilität nicht jede Wendung im Leben ohne Leistungsverluste mitmachen. "Insofern empfiehlt es sich, über ein breites Altersvorsorgeportfolio mit ergänzenden Leistungen wie etwa Vermögensanlagen nachzudenken", empfiehlt Michelsen.

Denn die Lebenserwartung steigt inzwischen von Generation zu Generation. Was für den einzelnen Menschen eine gute Nachricht ist, bedeutet für die Versicherer, dass sie immer mehr Geld zurücklegen müssen, um die Privatrenten zu bezahlen. Also jene Lebensversicherungspolice, bei denen das angesparte Kapital nicht auf einen Schlag zur Auszahlung kommt, sondern in einer garantierten lebenslangen Rente.

Deutsche werden immer älter Es ist ein Dilemma, das auch die gesetzliche Rente zu spüren bekommt. Die Zahlen des Munich Center for the Economics of Aging fallen seit Jahren immer drastischer aus. Schon heute kommen auf hundert erwerbstätige Menschen zwischen 20 und 64 Jahren 36 Personen über 65 Jahre. Aus den monatlichen Beitragszahlungen in die gesetzliche Rentenkasse wird die Auszahlung an Ruheständler bezahlt. Im Jahr 2035 soll die Zahl der Rentner, die aus den Beiträgen von hundert Erwerbstätigen bezahlt werden, bereits bei 54 liegen, im Jahr 2060 dann bei 58. Private Vorsorge ist in so einem Umfeld wichtiger denn je. Nur wie sieht die in Zukunft aus?

"Die Lebensversicherung wird sich in Zukunft stärker denn je der Konkurrenz durch andere Anlageformen stellen müssen", sagt Experte Weinmann von der Hochschule Ludwigshafen am Rhein voraus. Er ist aber überzeugt, dass das Produkt ein wichtiger Teil der privaten Altersvorsorge der Deutschen bleiben wird. "So leicht lässt sich diese auf dem statistischen Kollektiv beruhende Kombination aus langfristiger Geldanlage und persönlichem Risikoschutz nicht ersetzen - und sie bietet abseits der Riester-Förderung immer noch steuerliche Vorteile", betont der unabhängige Experte.

Was viele vergäßen, sei der Umstand, dass die Lebensversicherung weiter nicht vollständig besteuert wird. Wer sich mit einem neuen Vertrag ab 2005 das Ersparte auszahlen lasse, müsse zwar im Gegensatz zu älteren Verträgen auf diese Einkünfte Steuern zahlen, räumt er ein. "Doch in der Ansparphase, in der Regel also über mehrere Jahrzehnte, greift der Fiskus nicht zu - es fallen also keine Steuern auf die Prämien erträge an. Das bleibt ein großer Vorteil des Produkts gegenüber allen anderen Alternativen." Für Kunden mit älteren Verträgen sind Erträge aus Policen, die vor 2005 geschlossen wurden, komplett steuerfrei.

Lebenspolice lockt mit Steuervorteil Die Zahl dieser Verträge schrumpft jedoch, werden sie doch zunehmend fällig. Doch auch wer sich jetzt zum Neuabschluss einer Police entschließt oder das in den vergangenen 15 Jahren getan hat, muss später nur den Unterschiedsbetrag zwischen der ausbezahlten Summe und den eingezahlten Beiträgen versteuern. Für die sogenannten Kapitaleinkünfte fällt dann Abgeltungsteuer von 25 Prozent an, hinzu kommen der Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer.

Allerdings hat sich der Gesetzgeber vor Jahren schon eine Art Durchhalteprämie einfallen lassen, um die Lebensversicherung für die Bürger attraktiv erscheinen zu lassen. Wer seine Police mindestens zwölf Jahre hält, wer sich sein Geld erst mit 60 Jahren oder bei einem Vertragsabschluss ab dem Jahr 2012 mit 62 Jahren auszahlen lässt, der muss nicht den gesamten Gewinn versteuern, sondern nur die Hälfte. Dafür wird dann nicht die Abgeltungsteuer von 25 Prozent, sondern der persönliche Einkommensteuersatz angewandt. Von der errechneten Steuerzahlung lässt sich dann noch der Freibetrag für Kapitaleinkünfte von 801 Euro bei Alleinstehenden und 1602 Euro bei Verheirateten abziehen. Alles äußerst komplex, weshalb für die meisten Menschen, die ihre Lebensversicherung ausbezahlt bekommen, auch der Gang zum Steuerberater dazugehört.

Wie sicher sind die Anbieter?

Doch die Zeiten, in denen junge Deutsche fast automatisch zum Berufseinstieg auch eine Lebenspolice abschlossen, sind vorbei. Stärker als in der Vergangenheit muss die Branche beweisen, dass sie weiter einen festen Platz in der Altersvorsorgeplanung der Deutschen verdient - und dass sie dem Zinsdruck standhalten kann. Das lockt die Deutschen aber zunehmend zu den großen Anbietern. Deutschlands wichtigster Versicherungsmanager, Allianz-Konzernchef Oliver Bäte, wächst mit dem Dax-30-Konzern wie kein anderer in diesem schwierigen Markt, über den die Rivalen jammern und klagen. Selbst für den Fall, dass die Zentralbanken die Zinsen noch jahrelang einfrieren sollten, sind die Münchener gewappnet: Bei

der Finanzstärke belegen sie einen Spitzenplatz.

Was die Zukunft des Produkts angeht, ist Bäte zwar zuversichtlich: "Die Lebenspolice stirbt nicht aus", beteuert er, "sie ist quicklebendig." Die Nachfrage in Japan und der Schweiz, die auch seit langem Niedrigzinsen haben, beweise dies. "Wir müssen die Menschen dazu ermuntern, private Altersvorsorge zu betreiben", appelliert er.

Deutlich skeptischer fällt indes sein Blick auf die Anbieter in Deutschland aus. Denn die Branche steht unter Druck. Schon jetzt hat die Finanzaufsicht Bafin 20 der 83 deutschen Lebensversicherer unter "intensivierter Aufsicht" - sie werden also besonders genau von der Behörde beobachtet.

Bäte macht aus seiner Meinung dazu keinen Hehl. Er glaubt, dass nicht alle Lebensversicherer in Deutschland dies überleben werden. "Ich rechne gerade angesichts der massiven Verwerfungen damit, dass ein paar Wettbewerber, die nicht gut gewirtschaftet haben, ausscheiden", sagt er dem Handelsblatt. Das gebe es in jeder Industrie. "Man muss nur sicherstellen, dass man die betroffenen Kunden in einem solchen Fall so gut wie möglich schützt."

Wirklich beruhigend dürfte das in den Ohren vieler Kunden nicht klingen - nicht nur hinsichtlich der Beitragsgarantie. Auch für den Zustand der Branche in Deutschland übernimmt der Marktführer keine komplette Garantie mehr.

Mitarbeit: Yasmin Osman, Andreas Kröner

Kasten: ZITATE FAKTEN MEINUNGEN

84,5 Millionen Lebensversicherungsverträge gibt es in Deutschland. Die Zahl sinkt seit Jahren.

Quelle: GDV.

29,26 Prozent beträgt der Marktanteil der Allianz am deutschen Lebensversicherungsmarkt.

Quelle: Policendirekt.

Wer hätte gedacht, dass der Sparstrumpf einmal bessere Renditen bringt als die Allianz?

Axel Kleinlein

Bund der Versicherten.

20 von 83 Lebensversicherern in Deutschland stehen unter "intensivierter Aufsicht".

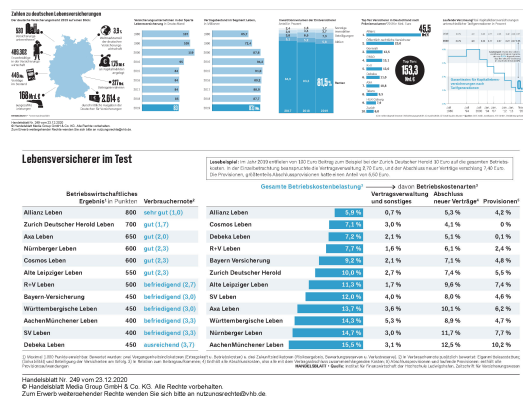
Quelle: Bafin

Herz, Carsten

Kröner, Andreas

Osman, Yasmin

Schnell, Christian




Quelle:	Handelsblatt print: Nr. 249 vom 23.12.2020 Seite 044
Ressort:	Wochenende
Serie:	Zukunft der Altersvorsorge (Handelsblatt-Beilage)
Branche:	DIE-06-04 Lebensversicherungen P6310 DIE-06 Versicherungswesen P6300
Börsensegment:	dax30 ICB8532 stoxx org org sdax
Dokumentnummer:	11909D03-1582-40A8-9CD6-7E0B59C1A6D9

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.wiso-net.de/document/HB__11909D03-1582-40A8-9CD6-7E0B59C1A6D9%7CHBPM__11909D03-1582-40A8-9CD6-7

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH