

Niedrige Zinsen: Warum Verbraucher gerade jetzt von Versicherungs-Maklern profitieren können

Immer mehr Sparkassen erheben die Forderung nach einer staatlichen Sparprämie. Der Staat soll einen Teil der Ersparnis, die er durch die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) habe, an die Sparer zurückgeben. Diese Auffassung bekräftigten jüngst Georg Fahrenschon, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV), und Harald Vogelsang, Vorstandssprecher der Hamburger Sparkasse (Haspa). Damit gliedern sie sich in die Reihe der Sparkassenchefs ein, die einen Lastenausgleich fordern, um die Sparbereitschaft der Bürger zu erhöhen. Eine Idee, die in der Öffentlichkeit durchaus auf Sympathie, jedenfalls nicht auf harsche Ablehnung trifft.

Anders sieht es aus, wenn Lebensversicherer angesichts sinkender Renditen auf die Niedrigzinsphase verweisen. Gerade so als ob diese durch die staatliche Niedrigzinspolitik hervorgerufene Entspargung der Bürger von Versicherern nicht genannt werden darf, wird in Medienberichten dann vor versteckten Kosten, zu hohen Verwaltungsgebühren und gierigen Vermittlern gewarnt. Kritisiert werden auch die Renditeangaben, wenn diese sich auf den Sparanteil und nicht auf die Gesamtprämie beziehen. Denn aus Sicht des Sparerers zähle der gesamte eingezahlte Betrag, dieser sei auch zum Renditevergleich mit anderen Anlageformen notwendig. Allerdings wird bei dieser Argumentation gegen die Altersvorsorge mit einer Lebensversicherung oft übersehen, dass in den Kosten auch ein Anteil für einen Risikoschutz steckt. Besonders kreative Experten entwerfen zum Renditevergleich mit der Lebensversicherung Musterdepots, mit denen ein regelmäßiger Sparer bspw. gestreut investierend in Aktien, Anleihen, Gold und Tagesgeld eine bessere Rendite als die Lebensversicherung bei angeblicher Sicherheit eingefahren hätte. Allerdings sind diese dem Verbraucher vorgerechneten Sparpläne vergangenheitsbezogen und greifen Anlageprodukte heraus, von denen weder Sparer noch vermeintliche Experten bei Beginn der Einzahlung ahnen konnten, ob ein Gewinn resultiert oder ein Verlust droht. Fakt bei deutschen Lebensversicherern ist indes, dass deren Kunden noch nie ihr sauer Erspartes verloren haben oder eine Rente nicht vertragsgemäß ausgezahlt wurde. Gerade das Modell ‚klassische Lebensversicherung‘ hat über Jahrzehnte unter Beweis gestellt, dass es den Anforderungen an eine zuverlässige Altersversorgung standhält. Im Kollektiv der Versicherten und langen Laufzeiten werden Schwankungen aufgefangen, zudem ist es ein hoch reguliertes Vorsorgeprodukt. „Die Vorteile der Sicherheit und Zuverlässigkeit werden selten hervorgehoben, obwohl sie einem Hauptbedürfnis der deutschen Altersvorsorgesparer entsprechen“, sagt Erwin Hausen von der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV). Ob Lebensversicherung oder Rentenversicherung, klassisch oder fondsgebunden, ob ein Riester- oder ein Rürup-Produkt sinnvoll ist: Welche Form der Altersversorgung zum individuellen Kunden am besten passt, analysiert der qualifizierte Vermittler. Versicherungsmakler sind dann bei der Produktauswahl nicht an einen Versicherer gebunden. Aufgrund des breiten Marktzugriffs kann der Versicherungsmakler unter zahlreichen Produkten und Anbietern auswählen. Das ist ein erheblicher Vorteil für Verbraucher. Denn durchschnittliche Kennzahlen und Kostenquoten der Versicherungsbranche sind wenig aussagekräftig für den konkreten Vertragsabschluss. Nicht nur, aber besonders in Zeiten der Niedrigzinspolitik gilt es, auf die Kosten der in Frage kommenden Versicherer ebenso zu achten wie auf deren Anlagerendite der letzten Jahre und die Finanzstabilität. „Versicherungsmakler verschaffen sich mit Experten-Vergleichssoftware die notwendige Markttransparenz und achten unter Berücksichtigung von Finanz-Ratings auf die Solidität“, erläutert

**Hausen. Gründe sind die angestrebte Kundenzufriedenheit und die Haftung des Versicherungsmaklers für Fehlberatung. „Während die Schelte von Versicherern und Vermittlern in manchen Fällen berechtigt ist, spiegelt sie aber in ihrer Pauschalität Verbrauchern und Versicherungskunden ein unzutreffendes Bild wider. Im Interesse einer sicheren und sich kontinuierlich aufbauenden Altersversorgung ist das nicht“, plädiert die BFV für eine differenzierte Betrachtung.

Die Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) vertritt mittelstandsorientierte Versicherer, deren Geschäftspartner überwiegend unabhängige Versicherungsmakler sind. Die Bundesarbeitsgemeinschaft hat sich zum Ziel gesetzt, die Tätigkeit und die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers bekannter zu machen und zu fördern. Damit soll die Bedeutung und die Funktion des Berufsstandes der Versicherungsmakler einem breiteren Publikum zugänglicher gemacht werden, sowohl bei Kunden als auch in der Politik. Die BFV setzt sich für die Interessen maklerorientierter Versicherer, Versicherungsmakler und Verbraucher unter Berücksichtigung des Doppelrechtsverhältnisses Versicherungsmakler-Versicherer und Versicherungsmakler-Kunde ein. Mitglieder der Bundesarbeitsgemeinschaft sind Alte Leipziger-Hallesche/Oberursel, Alte Oldenburger Krankenversicherung AG/Vechta, die Bayerische/München, DMB Rechtsschutz-Versicherung AG/Köln, Haftpflichtkasse Darmstadt VVaG/Roßdorf, KS/AUXILIA/München, Lebensversicherung von 1871 a. G./München, Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G. und Sachversicherung AG/Dortmund, der Brancheninformationsdienst versicherungstip (kapital-markt intern Verlag GmbH)/Düsseldorf koordiniert die Tätigkeiten der BFV.

**

Immer mehr Sparkassen erheben die Forderung nach einer staatlichen Sparprämie. Der Staat soll einen Teil der Ersparnis, die er durch die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) habe, an die Sparer zurückgeben. Diese Auffassung bekräftigten jüngst Georg Fahrenschon, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV), und Harald Vogelsang, Vorstandssprecher der Hamburger Sparkasse (Haspa). Damit gliedern sie sich in die Reihe der Sparkassenchefs ein, die einen Lastenausgleich fordern, um die Sparbereitschaft der Bürger zu erhöhen. Eine Idee, die in der Öffentlichkeit durchaus auf Sympathie, jedenfalls nicht auf harsche Ablehnung trifft.

Anders sieht es aus, wenn Lebensversicherer angesichts sinkender Renditen auf die Niedrigzinsphase verweisen. Gerade so als ob diese durch die staatliche Niedrigzinspolitik hervorgerufene Entspargung der Bürger von Versicherern nicht genannt werden darf, wird in Medienberichten dann vor versteckten Kosten, zu hohen Verwaltungsgebühren und gierigen Vermittlern gewarnt. Kritisiert werden auch die Renditeangaben, wenn diese sich auf den Sparanteil und nicht auf die Gesamtprämie beziehen. Denn aus Sicht des Sparers zähle der gesamte eingezahlte Betrag, dieser sei auch zum Renditevergleich mit anderen Anlageformen notwendig. Allerdings wird bei dieser Argumentation gegen die Altersvorsorge mit einer Lebensversicherung oft übersehen, dass in den Kosten auch ein Anteil für einen Risikoschutz steckt. Besonders kreative Experten entwerfen zum Renditevergleich mit der Lebensversicherung Musterdepots, mit denen ein regelmäßiger Sparer bspw. gestreut investierend in Aktien, Anleihen, Gold und Tagesgeld eine bessere Rendite als die Lebensversicherung bei angeblicher Sicherheit eingefahren hätte. Allerdings sind diese dem Verbraucher vorgerechneten Sparpläne vergangenheitsbezogen und greifen Anlageprodukte heraus, von denen weder Sparer noch vermeintliche Experten bei Beginn der Einzahlung ahnen konnten, ob ein Gewinn resultiert oder ein Verlust droht. Fakt bei deutschen Lebensversicherern ist indes, dass deren Kunden noch nie ihr sauer Ersparnes verloren haben oder eine Rente nicht vertragsgemäß ausgezahlt wurde. Gerade das Modell ‚klassische Lebensversicherung‘ hat über Jahrzehnte unter Beweis gestellt, dass es den Anforderungen an eine zuverlässige Altersversorgung standhält. Im Kollektiv der Versicherten und langen Laufzeiten werden

Schwankungen aufgefangen, zudem ist es ein hoch reguliertes Vorsorgeprodukt. „Die Vorteile der Sicherheit und Zuverlässigkeit werden selten hervorgehoben, obwohl sie einem Hauptbedürfnis der deutschen Altersvorsorgesparer entsprechen“, sagt Erwin Hausen von der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV). Ob Lebensversicherung oder Rentenversicherung, klassisch oder fondsgebunden, ob ein Riester- oder ein Rürup-Produkt sinnvoll ist: Welche Form der Altersversorgung zum individuellen Kunden am besten passt, analysiert der qualifizierte Vermittler. Versicherungsmakler sind dann bei der Produktauswahl nicht an einen Versicherer gebunden. Aufgrund des breiten Marktzugriffs kann der Versicherungsmakler unter zahlreichen Produkten und Anbietern auswählen. Das ist ein erheblicher Vorteil für Verbraucher. Denn durchschnittliche Kennzahlen und Kostenquoten der Versicherungsbranche sind wenig aussagekräftig für den konkreten Vertragsabschluss. Nicht nur, aber besonders in Zeiten der Niedrigzinspolitik gilt es, auf die Kosten der in Frage kommenden Versicherer ebenso zu achten wie auf deren Anlagerendite der letzten Jahre und die Finanzstabilität. „Versicherungsmakler verschaffen sich mit Experten-Vergleichssoftware die notwendige Markttransparenz und achten unter Berücksichtigung von Finanz-Ratings auf die Solidität“, erläutert Hausen. Gründe sind die angestrebte Kundenzufriedenheit und die Haftung des Versicherungsmaklers für Fehlberatung. „Während die Schelte von Versicherern und Vermittlern in manchen Fällen berechtigt ist, spiegelt sie aber in ihrer Pauschalität Verbrauchern und Versicherungskunden ein unzutreffendes Bild wider. Im Interesse einer sicheren und sich kontinuierlich aufbauenden Altersversorgung ist das nicht“, plädiert die BFV für eine differenzierte Betrachtung.

Die Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) vertritt mittelstandsorientierte Versicherer, deren Geschäftspartner überwiegend unabhängige Versicherungsmakler sind. Die Bundesarbeitsgemeinschaft hat sich zum Ziel gesetzt, die Tätigkeit und die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers bekannter zu machen und zu fördern. Damit soll die Bedeutung und die Funktion des Berufsstandes der Versicherungsmakler einem breiteren Publikum zugänglicher gemacht werden, sowohl bei Kunden als auch in der Politik. Die BFV setzt sich für die Interessen maklerorientierter Versicherer, Versicherungsmakler und Verbraucher unter Berücksichtigung des Doppelrechtsverhältnisses Versicherungsmakler-Versicherer und Versicherungsmakler-Kunde ein. Mitglieder der Bundesarbeitsgemeinschaft sind Alte Leipziger-Hallesche/Oberursel, Alte Oldenburger Krankenversicherung AG/Vechta, die Bayerische/München, DMB Rechtsschutz-Versicherung AG/Köln, Haftpflichtkasse Darmstadt VVaG/Roßdorf, KS/AUXILIA/München, Lebensversicherung von 1871 a. G./München, Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G. und Sachversicherung AG/Dortmund, der Brancheninformationsdienst versicherungstip (kapital-markt intern Verlag GmbH)/Düsseldorf koordiniert die Tätigkeiten der BFV.

Pressekontakt:

Dipl.-Kfm. Uwe Kremer
- Pressesprecher -

kapital-markt intern Verlag GmbH
Grafenberger Allee 30
40237 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 211 / 66 98 - 199
Telefax: +49 (0) 211 / 69 12 440
E-Mail: kmi@kmi-verlag.de
www.markt-intern.de/presse

