



20.09.2021

Altersvorsorge braucht Kontinuität und Vertrauen

Positionspapier des Vereins Ehrbare Versicherungskaufleute

Wohin entwickelt sich die Altersvorsorge in Deutschland in den kommenden Jahren – und damit auch die Altersvorsorge-Beratung der Bundesbürger? Werden zusätzliche gesetzliche Rentenmodelle wie etwa ein Staatsfonds unter Ausschluss der Versicherungswirtschaft installiert – mit absehbaren gravierenden Folgen auch für die Beratungsqualität und Information der künftigen Rentnerinnen und Rentner?

Auch wenn eine neue, staatlich organisierte „Vollkasko“-Lösung sicherlich in den Augen vieler politischer Akteure einen gewissen Charme entwickelt, spricht sich der Verein Ehrbare Versicherungskaufleute gegen eine solche Variante aus. Er plädiert vielmehr für die Beibehaltung des bewährten Mix aus privater, betrieblicher und staatlicher Vorsorge.

Dafür sind mehrere Gründe ausschlaggebend. Zum einen darf es nicht zu einer staatlichen Wettbewerbsverzerrung mit unsicherem Ausgang kommen! Vielmehr ist das bewährte und bekannte Drei-Säulen-Modell im Sinne der Kundinnen und Kunden konsequent weiter zu entwickeln – beispielsweise durch eine grundlegende Modernisierung des langjährigen Erfolgsmodells Riester-Rente.

Diese Position des Vereins Ehrbare Versicherungskaufleute gründet sich auf folgenden Marktbeobachtungen in den vergangenen Jahren:

1.: Die Bevölkerung vertraut in der Altersvorsorge auf bewährte, gewachsene Strukturen. Neue Konzepte bedeuten stets Unruhe und Unsicherheit bei den Kunden – und sie brauchen etliche Jahre, bis sie eine relevante Marktdurchdringung erreichen.

Die Notwendigkeit einer ergänzenden Altersvorsorgung ist in der Bevölkerung seit Jahren bekannt, und die mit der Rentenreform eingeführte Riester-Rente wurde sehr gut angenommen. 16,5 Millionen Verträge sprechen eine deutliche Sprache!

Wer diesen Erfolg kleinredet, negiert oder dauernder Kritik unterzieht, legt die Axt an die künftige Vorsorgebereitschaft der Deutschen. Denn so geht allenfalls Vertrauen verloren – nicht nur in das Produkt Riester, sondern in die Altersvorsorge insgesamt. Auch die Akzeptanz einer völlig neuen Produktlösung ist keinesfalls ein „Selbstläufer“. Denn der Kunde wünscht eben keine Experimente, sondern beständige und erprobte Lösungen, wie sie Riester nun einmal bietet. Das hat viel mit Kontinuität zu tun – und mit Vertrauen.

2.: In der Altersvorsorge muss daher nicht ständig „das Rad neu erfunden“ werden. Eine Evolution der bisherigen Angebote ist der bessere und schnellere Weg. Dazu gehört eine Reform der Riester-Rente.

Der renommierte Versicherungsjournalist Philipp Krohn bringt es in der FAZ vom 24.7.2021 (Online FAZ.NET) auf den Punkt: „Dass es dem deutschen Riester-Modell gelungen ist, 16,5 Millionen Deutsche zum Sparen zu animieren, ist durchaus eine

beachtliche Leistung.“ Über etliche Jahre erzielte die Riester-Rente dank hoher Zinsen und der staatlichen Zulagen gute Renditen.

Doch die Zeiten haben sich geändert. Nun ist es dringend an der Zeit, die Riester-Rente zu modernisieren, um an den bereits erzielten Erfolg anzuknüpfen. Sie muss beim Zulagensystem vereinfacht und bei den Garantievorgaben den aktuellen Kapitalmarktgegebenheiten angepasst werden, um auch künftig neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen. Mit einem vereinfachten und zeitgemäßen Riester-Produkt, wie es etwa vom Branchenverband GDV vorgeschlagen wurde, lassen sich künftig weitere Bevölkerungskreise für diese Form der Altersvorsorge gewinnen. Dann braucht es auch keine neuen Modelle, deren Wirkung der Kunde heute noch gar nicht absehen kann.

3.: Versicherer und Makler sind „Kundenlotsen“, also Berater und Betreuer im besten Sinne – mit einem viel direkteren Draht zum Kunden als etwa eine staatliche Rentenversicherung.

Altersvorsorge ist erklärungsbedürftig, denn sie ist häufig komplex. Altersvorsorge ist Vertrauenssache, denn nur eine gute und faire – und vor allem persönliche – Beratung kann diese Komplexität auflösen und verständlich machen. Und Altersvorsorge ist langfristig angelegt, weil der Planungshorizont häufig etliche Jahrzehnte umfasst. Eine permanente persönliche Begleitung des Kunden über viele Jahre ist daher das A und O. Eine solche bedarfsgerechte Beratung und Begleitung im Sinne eines „Kundenlotsen“ können aber in der Regel nur privatwirtschaftlich organisierte Berater leisten. Bei ihnen ist der Kunde keine anonyme Nummer, sondern ein Mensch mit ganz individuellen Bedürfnissen und Zielen – die sich im Laufe eines Lebens durchaus ändern können. Hier bedarfsgerecht und individuell zu beraten, gehört zu den Schlüsselkompetenzen der Versicherungsbranche. Die Berater werden stets versuchen, eine ganz individuell passende, maßgeschneiderte Lösung für jeden Einzelnen zu finden – statt einem Einheitsmodell für alle.

Fazit:

Gute Altersvorsorgelösungen (ob nun betrieblich oder privat) sind in großer Anzahl bereits vorhanden – und seit vielen Jahren bewährt. Es kommt nur darauf an, sie auch künftig breitflächig an die Bürgerin und den Bürger zu bringen, was mit den bestehenden bewährten Kanälen der Versicherungsbranche und ihrer Berater möglich ist. Gerade Riester ist mitnichten ein Auslaufmodell, sondern hat eine neue Chance verdient und wäre sehr einfach reformierbar. Die Vorschläge dafür liegen auf dem Tisch. Die Menschen freuen sich über die staatliche Förderung und die Chancen, die ihnen eine modernisierte Riester-Rente bieten kann. Und sie honorieren auch als Wähler eine verantwortungsvolle, stringente und zukunftsgerichtete Vorsorgepolitik, die letztlich zu einem Mehr an Altersversorgung in Deutschland führen wird.

Kontakt:

Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.
Peter Pietsch, Präsident
Adolphsplatz 1 Börse
Zimmer 34
20457 Hamburg
www.vevk.de
info@vevk.de

