

bankassurance + allfinanz

Lebensversicherung: Dauerhafter Trend zum Einmalbeitrag

Die demografische Entwicklung, Alexander Erdland, der Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) e.V., Berlin, spricht vom „Pillenknicke der siebziger Jahre“ ist bei den deutschen Lebensversicherern angekommen. Weniger Kunden im Alter zwischen Mitte 20 und Mitte 40 schließen Vorsorgeverträge ab. Das zeigt sich in zwischen sehr deutlich bei den Zahlen für das Geschäft der Versicherer gegen laufenden Beitrag: Hier war im vergangenen Jahr branchenweit ein Minus von 13,1 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro zu verzeichnen. Ein Plus um 2,1 Prozent, wie es die R+V erzielte, darf da schon als Spitzenwert gelten. Gleichzeitig gewinnen die Einmalbeiträge an Bedeutung für das Neugeschäft. Bei der R+V etwa machen sie mittlerweile 43,2 Prozent der gebuchten Beiträge aus (im Vorjahr 40,0 Prozent).

Demografische Entwicklung als Treiber

Diesen Trend weg vom laufenden Beitrag beobachtet die Branche schon lange. Seit Anfang der neunziger Jahre sind die Einmalbeiträge kontinuierlich gestiegen, von 1,3 Milliarden Euro 1990 auf 12,9 Milliarden Euro 2008 und 25,7 Milliarden Euro im vergangenen Jahr. Innerhalb von fünf Jahren haben sich die Einmalbeiträge somit verdoppelt. 2013 betrug das Plus 14,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Wichtige Ursache für den Trend zum Einmalbeitrag ist nach Angaben des GDV weniger ein Trend, Versicherungen gegen Einmalbeitrag als (kurzfristig orientierte) Geldanlage zu verkaufen, wie es der Assekuranz und ihren Vertrieben zwischen-

zeitlich unterstellt wurde. Vielmehr führt GDV-Präsident Alexander Erdland die Entwicklung zum einen auf die Tatsache zurück, dass die Einmalbeiträge seit 2005 nicht mehr steuerlich benachteiligt werden. Zunehmend werden dem GDV zufolge auch Jahressonderzahlungen wie Weihnachtsgelder oder Tantiemen als Einmalbeitrag verbucht.

Doch auch die demografische Entwicklung spielt eine nennenswerte Rolle: Derzeit sind es die „Babyboomer“ im Alter zwischen Mitte vierzig und etwa 50 Jahren, die das Geschäft mit dem Einmalbeitrag befördern. Und eine wachsende Zahl von Erben sucht nach Möglichkeiten, ererbtes Vermögen für die Altersversorgung anzulegen. Insgesamt rund 75 Prozent der Einmalbeiträge sind 2013 in Rentenversicherungen geflossen und dienen damit der Altersvorsorge.

Gerade wegen der Bedeutung des demografischen Faktors erwartet die Branche für die kommenden Jahre keine Trendumkehr. Auch für 2014 rechnet der GDV mit einem moderaten Wachstum, das getragen ist vom starken Geschäft mit Einmalbeiträgen, während bei den laufenden Beiträgen leichte Rückgänge erwartet werden.

Auch Finanzvertriebe betroffen

Für den Bankvertrieb muss diese Entwicklung nicht unbedingt von Nachteil sein. Denn gerade die Bankassurance hat beim Geschäft mit Einmalbeiträgen traditionell eine starke Position. Es ist aber auch zu erwarten, dass die Finanzvertriebe sich dem Thema stärker zuwenden. Schließlich

haben auch sie mit dem Demografieproblem zu kämpfen.

So berichtet etwa die OVB darüber, dass aktuell zahlreiche Lebensversicherungen auslaufen, die in früheren Jahrzehnten von Kunden aus geburtenstarken Jahrgängen mit hohen durchschnittlichen Jahresprämien abgeschlossen worden waren. Da aber für die „Babyboomer“ ein Neuausschluss lang laufender Verträge aus Altersgründen oft nicht mehr sinnvoll erscheint, sinken die Bestandsvolumina trotz stabilem Neugeschäft. Ähnlich auch bei der DVAG: Hier war im Bestand bei einem um 8,0 Prozent rückläufigen Neugeschäft auch nur ein knappes Wachstum um 1,4 Prozent auf 133,8 Milliarden Euro zu verzeichnen.

Flexiblere Produkte

Insgesamt werden sich die Assekuranz und ihre Vertriebspartner also wohl langfristig umstellen müssen: mehr Produkte gegen Einmalbeitrag, vor allem aber vermutlich mehr flexible Produkte werden gefragt sein. Denn wer (wie die Erben) „je nach Kassenlage“ in die Vorsorge investiert, für den sind die bisherigen Produkte oft nicht geeignet. Selbst wer beim Abschluss einen langfristigen Horizont im Blick hat, möchte vielleicht einen einmalig geleisteten Beitrag später noch einmal aufstocken oder monatliche Sparbeiträge je nach persönlichen Lebensumständen anpassen. Das Gefühl, sich nicht auf ewig binden (oder bei einer vorzeitigen Kündigung Nachteile in Kauf nehmen) zu müssen, kann die Abschlussbereitschaft wieder steigen lassen. Bei der Cosmos Direkt geht dieses Konzept jedenfalls auf.