

FONDS & VERSICHERUNG **Vorsorge**

Ganz schön schwierig, nicht das Gleichgewicht zu verlieren: Das gilt natürlich für diese Zirkuskünstler, aber auch für eine solide Finanzplanung – besonders wenn das Budget für die Vorsorge schrumpft.

Balanceakt

Inflation und Wirtschaftskrise zwingen Verbraucher zum Sparen, auch bei Versicherungen. Viele erwägen **Vertragskündigungen**. Wie Makler dagegen argumentieren können.

Keine Frage: Die Inflation belastet die Haushaltskasse – Altersvorsorge und Vermögensaufbau bleiben bei vielen Menschen notgedrungen auf der Strecke. Schon im Juni berichteten fast 60 Prozent der von FONDS professionell befragten Anlageberater, dass ihre Kunden angesichts der hohen Inflation gezwungen sind, Sparverträge einzustellen oder Geld abzuziehen. Nur noch knapp 40 Prozent der Bundesbürger sehen sich derzeit in der Lage, für bestimmte Zwecke Geld zurückzulegen, ergab eine im Juli veröffentlichte Umfrage der privaten Bausparkassen. Laut einer Erhebung des Deutschen Instituts für Altersvorsorge vom August stellte fast jeder vierte Befragte wegen der Preiserhöhungen bereits Sparverträge ein. Das klingt für die Assekuranz alles sehr ernüchternd. Doch immerhin sparen die Menschen erst recht spät bei ihren Versicherungen – größere Anschaffungen oder der nächste Urlaub stehen auf ihrer Streichliste noch weiter oben, zeigt eine Anfang Oktober veröffent-

lichte Canada-Life-Umfrage (siehe Grafik nächste Seite).

Doch wie äußert sich die erzwungene Sparsamkeit im Tagesgeschäft der Vermittler? Die Redaktion hat sich bei Maklern umgehört. Wie reagieren sie, wenn ihre Kunden mit unterschiedlichen Argumen-

»**Risikoabsicherung geht vor Vermögensaufbau.**«

Frank Dietrich, Fachmakler

FONDS professionell KONGRESS

MANNHEIM, 29. + 30. MÄRZ 2023

Wie gehen andere Makler damit um, wenn die Kunden beginnen, an Vorsorge und Vermögensaufbau zu sparen? Der FONDS professionell KONGRESS bietet die ideale Plattform für einen Austausch.

ANMELDUNG: www.fondsprofessionell.de

ten Abstriche bei Absicherung oder Altersvorsorge machen möchten?

„Der falsche Weg“

Einige Kunden äußern, ihre bestehende Berufsunfähigkeitsabsicherung (BU) kürzen oder preiswerter neu abschließen zu wollen. „Manche liebäugeln auch mit der Kündigung, um alternativ einen ETF-Sparplan gegen kleines Geld zu starten“, berichtet der Potsdamer Fachmakler Frank Dietrich. „Letztlich muss es immer ein Abwägen geben, doch der BU-Schutz ist quasi alternativlos“, betont er. „Kündigen ist immer der falsche Weg“, warnt Dietrich. Denn sollte man danach einen Unfall haben oder schwer erkranken, gibt es kaum noch eine Möglichkeit, sich neu abzuschern. „Allenfalls sollte man bei klammer Haushaltskasse über eine kurzfristige Beitragsfreiheit nachdenken“, rät der Makler.

Aber meist helfe schon der Hinweis, doch zunächst bei anderen Dingen des Alltags zu sparen, etwa bei Restaurantbesuchen oder bei der zweiten Ferienreise. „Häufig fehlt es nicht an Geld, sondern am Bewusstsein für den BU-Schutz, der ja im Ernstfall den finanziellen Alltag absichert, wenn man kein Geld mehr verdienen kann“, mahnt Dietrich. „Da ist der Vergleich

zu einer alternativen Geldanlage absurd, denn es braucht sehr lang, um die nötigen Summen anzusparen“, warnt der Makler.

Laut dem Ratinghaus Morgen & Morgen beträgt die durchschnittliche Leistungsdauer im BU-Fall sieben Jahre. Dietrich rechnet vor: Geht man von 1.700 Euro BU-Monatsrente als unterer Durchschnitt aus, so benötigt man für sieben Jahre 142.800 Euro Kapital. „Welche Geldanlage würde dieses Kapital bei einer unterstellten Sparrate von 200 Euro erwirtschaften?“, fragt Dietrich rhetorisch. Ein Sparplanrechner liefert die Antwort: Bei einer unterstellten Rendite von fünf Prozent würde es fast 28 Jahre dauern, diesen Betrag beisammen zu haben. Die Versicherung zahlt im Bedarfsfall aber sofort. „Und der BU-Monatsbeitrag kostet für 1.700 Euro Monatsrente in aller Regel deutlich unter 200 Euro, oft nur 80 Euro oder weniger, je nach Alter, Gesundheitsstatus, Risiko und Beruf“, weiß Dietrich. Wer zu wenig Geld habe, sollte die Prämien seiner Ausgaben überdenken. „Risikoabsicherung geht vor Vermögensaufbau“, rät der Makler. Seine Begründung: Alle Risiken laufen weiter und sollten auch abgesichert bleiben. „Die Vorsorge fürs Alter könnte im Extremfall zwischen durch mal ruhen.“



»Wer im Monat lediglich 100 Euro zur Verfügung hat, hat nur die Wahl, sich für oder gegen die Absicherung zu entscheiden.«

Volker Looman, Finanzanalytiker

gen“, sagt Looman. Das sei durchaus vernünftig, doch in vielen Fällen nicht bezahlbar. „Wer im Monat lediglich 100 Euro zur Verfügung hat, hat nur die Wahl, sich für

oder gegen die Absicherung bei BU zu entscheiden“, meint Looman. „Möchte er die Absicherung, dann kann er nicht sparen, und will er den Sparvertrag, muss er auf die Absicherung verzichten – beides geht nicht“, so Looman in seiner gewohnt direkten Art.

Spannend wird es, wenn doch Geld vorhanden ist und beide Ziele angestrebt werden, also Absicherung und Altersvorsorge. „Das ist für Makler die Steilvorlage, ihre Sparverträge mit Beitragsbefreiung und Rente bei BU anzubieten“, ermuntert der Finanzanalytiker. Dabei sei die Trennung von Absicherung bei BU und Geldanlage in Indexfonds eine überlegenswerte Alternative, vor allem wegen der Kosten.

bAV als Chance

„Meine Mitarbeiter klagen über Schwierigkeiten, die Gasrechnung zu bezahlen, wie sollen sie denn jetzt auch noch was für die Altersvorsorge tun?“, klagte kürzlich ein Arbeitgeber dem Makler Marcus Wetzel sein Leid. Wetzel berät als Geschäftsführer von Martens & Prahls Pensionsmanagement mit Sitz in Berlin zahlreiche Firmenkunden zur Betriebsrente. „Ein Arbeitgeberzuschuss, wie ihn das Gesetz für die meisten Unternehmen vorschreibt, wirkt

Qual der Wahl

„Berufsunfähigkeit ist ein Risiko, das Sie nicht weglächeln sollten“, rät auch Volker Looman, Finanzanalytiker aus Berlin. Allerdings bleibt ein Problem – gerade in Zeiten knapper privater Haushaltskassen: Das Geld für den reinen BU-Schutz ignoriert die Versorgungslücke im Alter. Denn davon lebt der Kunde ab 67, wenn er wegen langjähriger Berufsunfähigkeit nur geringe Ansprüche auf Altersrente hat? „Makler wollen gern beides an den Mann oder die Frau brin-

FOTO: © VOLKER LOOMAN | PRIVAT



FONDS & VERSICHERUNG **Vorsorge**

Andreas Vollmer, Hasenclever + Partner:
„Gekündigt gehören lediglich Policen, die nicht der Existenzsicherung dienen.“

bereits inflationsausgleichend gegenüber einer privaten Kapitalanlage ohne Zuschuss und kostet den Arbeitnehmer gar nichts“, sagt er.

Die staatliche Förderung durch Steuer- und Sozialversicherungsersparnisse in der Sparphase helfe zusätzlich, so der Makler. Das Argument, dass die Inflation zur Beitragsfreistellung bei Entgeltumwandlungen zwingt, zieht für ihn daher nicht. Eine vom Arbeitgeber bezahlte bAV sei für die meisten Firmen trotz Wirtschaftskrise finanzierbar – und auch nötig, um sich Fachkräfte zu sichern. Zum einen helfen moderne Produktkonzepte der Lebensversicherer, durch Anlageklassen mit „Inflationsschutz“ höhere Betriebsrenten zu erzielen. Zum anderen tragen beitragsorientierte Leistungszusagen der Arbeitgeber ebenfalls zu mehr Betriebsrente bei.

Lohnende Matching-Modelle

Da nahezu jeder Firmenkunde als Arbeitgeber bei der Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeitrag spart, lohnten gerade jetzt sogenannte Matching-Modelle. Dabei leistet der Arbeitgeber einen Beitrag zur Betriebsrente, wenn sich der Mitarbeiter im

Rahmen der Entgeltumwandlung ebenfalls an deren Finanzierung beteiligt. Makler Wetzel erklärt dies an einem Beispiel: Die Molkerei Ehrmann im Allgäu ordnete ihre bAV im Jahr 2021 neu und wurde dabei von Martens & Prahl beraten. Bei der „Ehrmann-Betriebsrente“ wurde das bereits 2015 installierte Matching-System für die Belegschaft stark verbessert. Zahlten beide Seiten zuvor je 50 Prozent des Beitrags, so übernimmt die Firma nun 75 Prozent. „Damit kann jeder Mitarbeiter für rund 12,50 Euro pro Monat netto einen Sparbeitrag von 100 Euro finanzieren“, erklärt Wetzel. Dies helfe Mitarbeitern, auch in Zeiten hoher Inflation und steigender Kosten eine angemessene Altersversorgung finanzieren zu können. Matching wirke sich für Arbeitnehmer besser aus als jede Barlohnerhöhung, die bei Tarifverhandlungen stets im Mittelpunkt steht, wenn es um einen „Inflationsausgleich“ geht.

»Die Trennung von Absicherung und Geldanlage ist eine überlegenswerte Alternative.«

Volker Looman, Finanzanalytiker

Mit modernen betrieblichen Versorgungssystemen können Arbeitgeber gerade in Zeiten hoher Inflation Arbeitnehmer zu mehr Vorsorge animieren, wenn sie neben der bAV auch BU-Absicherungen sowie Gesundheitsvorsorge im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) ermöglichen. „Die betriebliche Vorsorge bietet viel mehr als nur Rente, man muss es nur zu nutzen wissen“, betont Wetzel. „Passgenaue Angebote schonen das Budget der Arbeitnehmer und ersparen ihnen



Frank Dietrich, Fachmakler: „Letztlich muss es immer ein Abwägen geben, doch der Berufsunfähigkeitsschutz ist quasi alternativlos.“

auch die Marktvergleiche und die Kosten für die private Vorsorge.“

Höherer Selbstbehalt

Wenn das Geld knapp wird, wollen manche Kunden auch bei Sachversicherungen sparen, etwa bei den teuren Wohngebäudepolicen. „Das dürfte schwierig werden“, sagt Andreas Vollmer, Geschäftsführer des Bielefelder Versicherungsmaklers Hasenclever + Partner. Als Beispiel nennt er den gleitenden Neuwertfaktor im Wohnungsbau, der in den Versicherungsbeitrag bei der Wohngebäudeversicherung einfließt. Über Jahre habe er nur um ein bis drei Prozent zugelegt, im vergangenen Jahr ist er schon um 5,6 Prozent gestiegen. In diesem Jahr betrug der Zuwachs 14,7 Prozent, Tendenz weiter stark steigend. „Eine solche Steigerung gab es noch nie“, weiß Vollmer. „Man muss mit dem Kunden über sein Versicherungskonzept nachdenken“, so Vollmer. Womöglich müssten höhere Selbstbehalte oder neue Absicherungen her. „Eine manuelle Kürzung wäre der größte Fehler, denn die Risiken werden durch den Klimawandel nicht geringer“, warnt Vollmer.

FOTO: ©MARTENS & PRAHL

Der Branchenverband GDV rechnet 2023 mit 15 Prozent Beitragsanpassung in der Wohngebäudesparte. Der Grund seien extrem gestiegene Baupreise und höhere Schäden. Einen Aufschrei der Verbraucher fürchtet auch der Maklerverband BDVM, wenn sie ihre Rechnungen für die Gebäude- und Hausratversicherung bekommen. Mehrbeitrag aufgrund der Wertzuschläge und gleitenden Neuwerte, höhere Schadenzahlungen durch Wetterereignisse und inflationsbedingt teurere Reparaturen werfen ihre Schatten voraus. Das gilt auch in der gewerblichen Sachversicherung: Die Inhaltsversicherung für Waren, Vorräte und Betriebseinrichtungen dürfte 2023 um einen zweistelligen Prozentsatz teurer werden, schätzt der Versicherungsmakler Finanzchef 24.

„Es nutzt jedoch nichts, den Kopf in den Sand zu stecken“, gibt sich Vollmer kämp-



»Passgenaue Angebote schonen das Budget der Arbeitnehmer.«

Marcus Wetzel, Martens & Prahl

ferisch. Kunden sähen durchaus ein, dass sich Indexerhöhungen nicht vermeiden ließen. „Durch unseren guten Kontakt finden wir auch jetzt in jedem Fall eine vernünftige Lösung“, sagt er. Das A und O sei eine gute Kundenkommunikation. So werde bei Wohngebäude-Kunden intensiv auf die Prävention hingewiesen, weil diese das Risiko teurer Schadenfälle und damit zusätzlicher Beitragserhöhungen verringert.

Zudem rät Vollmer, Sach- und Haftpflichtpolice bei einem Versicherer zu bündeln, um so Rabatte aushandeln zu können. Künftig dürften auch noch mehr Selbstbeteiligungen im Schadenfall vereinbart werden, um Beitrag zu sparen. Vollmer: „Gekündigt gehören lediglich Police, die nicht der Existenzsicherung dienen und ohnehin viel zu teuer sind, etwa Handy-, Garantie- oder Brillenversicherung.“

DETLEF POHL **FP**

Rauchen wurde 2022 deutlich teurer –



unsere Risiko-LV für Raucher bleibt günstig!

- ✓ Günstige Rauchertarife
- ✓ Laufzeitverlängerung ohne Gesundheitsprüfung
- ✓ M-Check – Gesundheitsprüfung ganz flexibel am jeweiligen Wunschort
- ✓ Umfangreiche Zusatzleistungen (wie z. B. Sofortleistung bei Krebs)
- ✓ Vielfältige Nachversicherungsgarantien
- ✓ Keine Anpassung der Zahlbeiträge seit über 20 Jahren



einfach **herausragend**
herausragend **einfach**

Informieren Sie sich jetzt:

06 11 27 87 - 381

www.interrisk.de/risikoleben



InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP