

Neue Impulse oder unnötiger Aktionismus
in die falsche Richtung

Brauchen wir neue Produkte, neue Themen, neue Trends?

Die DKM steht vor der Tür. In 15 Tagen geht's los mit der Warm-up Party und ich hoffe sehr auf den halben Ochs, der vor der offenen Flamme schonend gegart wird. Ein Highlight meines kulinarischen Jahreskalenders! Die Branche hofft auf neue Impulse. Egal, was das Jahresendgeschäft noch bringt, 2015 war nach meinen Eindrücken auf breiter Front ein Jahr der Depression. „Ist doch egal, hat ja sowieso alles keinen Zweck mehr“. Ich kann mich nicht daran erinnern, diesen oder ähnliche Sätze jemals im Laufe eines Jahres öfter gehört zu haben als 2015. Vielleicht habe ich in diesem Jahr ein schlechtes Karma und die Optimisten und Macher meiden mich? Wer weiß, doch zumindest meine subjektive Wahrnehmung besagt, dass selbst 2009 mehr ging.



Götz Wache
Mimikresonanz®-Trainer
www.goetzwache.de

Brauchen wir wirklich neue Impulse, wenn wir denn die alten noch gar nicht abgearbeitet haben? Eine zugespitzte Formulierung, keine Frage, doch als Branchenteilnehmer mit Vorsorgehistorie muss ich desillusioniert feststellen, dass wir es nicht schaffen, der Bevölkerung die Notwendigkeit der Absicherung von menschlichen Risiken näher zu bringen.

Ich nehme seit mehr als einem Vierteljahrhundert an dieser spannenden Branche teil. In dieser Zeit dümpelt die Zahl derer, die eine BU-Versicherung haben im Verhältnis zu denen, die eine brauchen, bei rund 25 Prozent. Ob die Absicherungshöhe der 25 Prozent jeweils auch angemessen ist, lassen wir dabei mal außen vor. Die heutigen BU-Hochleistungstarife haben mit den Produkten aus meinen beruflichen Anfängen im Zweifel nur noch den Namen gemeinsam. Wir haben den Bedingungswettstreit bis zur Grenze des Mach- und Vertretbaren getrieben, uns über mehrseitige Highlight-Listen differenziert

und aus der vormaligen Einteilung in Kaufleute (A) und Handwerker (B) Berufsgruppenfeinsteinteilungen entwickelt, die die großen Kollektive in sehr überschaubare Gruppengrößen aufgespalten haben. Dabei scheint irgendwie die Solidargemeinschaft der Versicherten auf der Strecke geblieben zu sein und wir haben die körperlich Tätigen verloren. Nun rufen wir nach bezahlbarem Versicherungsschutz mit abgespeckten Leistungen. Auf das Upgrade folgt also der Downgrade. Ob es uns jetzt gelingt, mit den neuen Produkten die Durchdringungsquote von 25 Prozent deutlich anzuheben?

Nach der 6. Woche Krankheit hat der pflichtversicherte Arbeitnehmer über den dicken Daumen gemessen rund 25 Prozent weniger Netto im Portemonnaie. Wer hätte gedacht, dass 2013 über 1.700.000 Menschen in diese missliche Lage kamen? Und wer kann auf ein Viertel seines Einkommens verzichten? Eigentlich so gut wie niemand. Ein Mensch, der eine Baufinanzierung zu bedienen hat, ganz sicher nicht. Ich kenne zumindest keinen. Wir wissen, ein Krankentagegeld ab dem 43. Krankheitstag ist eine angemessene Lösung, doch wenn Sie zum Neukunden kommen und die Analyse seiner bestehenden Verträge vornehmen, treffen Sie nur höchst selten auf ein KT.

Die Marktdurchdringung mit Krankentagegeld bei pflichtversicherten Mitgliedern der gesetzlichen Krankenversicherung liegt bei stolzen drei Prozent! Besonders prekär wird die Lage bei der Kombination Pflichtversicherung in der GKV/Baufinanzierung. Pro Jahr werden ziemlich konstant knapp 90.000 Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser erteilt. Fast alle werden finanziert. Eine Baufinanzierung ohne KT zu verkaufen, ist aus meiner Sicht sträflich. Selbst wenn der Kunde mit Ihrer Hilfe über eine angemessene Versorgung im BU-Falle verfügen sollte, geht sein Haus wahrscheinlich in die Zwangsversteigerung, bevor die BU-Rente einsetzt. Banken sind beim Zahlungsverzug verhältnismäßig ungeduldig und humorlos, was sich nur schwer mit der durchschnittlichen Frist von 6-8 Monaten bis zum Entscheid über einen BU-Leistungsantrag verträgt. Bei rund 52 Millionen pflichtversicherten Mitgliedern in der gesetzlichen Krankenversicherung haben wir es geschafft, nur knapp über 1,6 Millionen mit einem Krankentagegeld zu versorgen. Mir scheint, da ist noch Luft für Neugeschäft.

Im Sommer ging die Nachricht über den Ticker, dass die durchschnittliche Versicherungssumme für den Todesfall kontinuierlich sinkt, weil die Lebensversicherung im Bereich der Altersvorsorge durch die Rentenversicherung abgelöst wurde. Seit Mitte der 90er Jahre liegen wir im Bereich Risikoleben im Schnitt bei 600.000 Stück Neugeschäft pro Jahr. Im selben Zeitraum ist das Geschäft mit kapitalbildenden Lebensversicherungen um mehr als 85 Prozent zurückgegangen. Für den Aufbau von laufenden Einnahmen im Ruhestand ist der Übergang zur Rentenversicherung sicherlich zielführend, für die Versorgung der Hinterbliebenen von jung verstorbenen Vätern oder Müttern ist dieser Wandel eine Katastrophe. Jeder 7. Mensch in Deutschland stirbt in einem Alter, in dem seine Kinder noch finanziell vom ihm abhängig sind. Fragen Sie einfach mal in einer beliebigen Klasse einer weiterführenden Schule nach, welche Kinder Halbwaisen sind. Sie werden überrascht sein. Als Trainer für die Deutsche Makler Akademie schule ich u. a. das Thema Hinterbliebenenversorgung in der

GRV, der Beamtenversorgung und in den berufsständischen Versorgungswerken. Bei den Teilnehmern herrscht regelmäßig tiefe Betroffenheit vor, wenn wir uns die Zahlen erarbeiten. Natürlich weiß ich, dass die Risiko-LV kein Auslöser für Verkäuferreichtum ist. Doch abgesehen von dem guten Gefühl, eine Familie für den Worst-Case finanziell abgesichert zu haben, ist die Todesfallabsicherung ein wunderbarer Einstieg in die umfassende Beratung und Versorgung. Und da wollen Sie doch hin, oder?

„ Ich frage mich, welches Gemeinwesen soll ein Drittel Rentner auf Grundsicherung, die auch noch immer mehr werden, finanziell stemmen können? “

Immer mehr Menschen kehren der privaten Altersvorsorge den Rücken, weil es ja keine Zinsen mehr gibt. Nach den letzten Zahlen sparen nur noch rund zwei Drittel der in Frage kommenden Personen regelmäßig Geld für die zusätzliche Versorgung im Ruhestand an. Das andere Drittel läuft im Alter auf die Kombi gesetzliche Rente plus Grundsicherung zu. Ich frage mich, welches Gemeinwesen soll ein Drittel Rentner auf Grundsicherung, die auch noch immer mehr werden, finanziell stemmen können? Die Jungs und Mädels von der Abteilung private Pflegeversicherung bemühen bekanntermaßen immer den § 1601 BGB, Verwandte in gerader Linie sind verpflichtet, einander Unterhalt zu gewähren. Da steht nichts von „ab Eintritt des Pflegefalls“! Warum sollte Vater Staat nicht auf die Idee kommen, das Thema Grundsicherung quasi als finanzielle Notwehrmaßnahme zur Rettung des Staatshaushalts an die Familien zu delegieren? Dann ist man nicht erst im Pflegefall, sondern schon zum Renteneintritt für Mama und Papa zuständig. Das sorgt für harmonische Familienfeste.

Der DAX wurde 1988 eingeführt. Seit dem ist der Index im Schnitt um rund neun Prozent pro Jahr gestiegen. Vom Höchststand im Jahr 2000 bis heute sind es zwar nur zwei Prozent Steigerung im Jahr, doch ein Sparplan in einen Aktienfonds Deutschland hat in diesen 15 Jahren daraus im Schnitt 7,4 Prozent gemacht. Wer, aus welchem Grund auch immer, die Erholung des DAX seit März 2009 verpasst hat, hat auch etwas mehr als 19 Prozent p.a. verpasst. Es gibt zwar keine Zinsen mehr, doch Wertentwicklung gibt es noch. Die Anlagekonstruktionen der modernen Rentenversicherungen bieten dem Altersvorsorgesparer eine angemessene Beteiligung an der Wertentwicklung der Aktienmärkte und bedienen gleichzeitig sein Sicherheitsbedürfnis. Man muss es nur richtig erklären und damit sind wir wieder bei unserer Aufgabe.

Die DKM wird die neuen Produkte, Themen und Trends für das Jahresendgeschäft bringen. Als Otto Gerstenberg vor mehr als 120 Jahren die Volksversicherung einführte, lautete sein Wahlspruch „Geh in die Welt und sprich mit jedem.“ Ich mag diesen Satz. Er ist so schön unabhängig vom Trend. ■