

Versicherer retten Niedriglöhner nicht

„Wir können die Altersarmut der Leute nicht lindern, die jetzt schon nichts haben“, lautet die harte Wahrheit, die ERGO-Vorstand Dr. Johannes Lörper unverblümt aussprach. Zu einer Diskussion zum Thema „Altersarmut - Assekuranz, der ungeliebte Retter?!“ trafen sich am Donnerstag in Berlin Versicherungsexperten, Wissenschaftler und Verbraucherschützer.

„Wir können die Altersarmut der Leute nicht lindern, die jetzt schon nichts haben“, lautet die harte Wahrheit, die ERGO-Vorstand Dr. Johannes Lörper unverblümt aussprach. Zu einer Diskussion zum Thema „Altersarmut - Assekuranz, der ungeliebte Retter?!“ trafen sich am Donnerstag in Berlin Versicherungsexperten, Wissenschaftler und Verbraucherschützer.

Was tun, wenn das Geld alle ist, aber noch jede Menge Leben da ist? Diese zynische Frage stand im Raum als es um die Situation der Menschen in Deutschland im Alter ging. Die Realität: Immer mehr alten Menschen stehen immer weniger Erwerbstätige gegenüber. Das Rentenniveau gemessen am Netto-Einkommen sinkt kontinuierlich. Haben die Rentner 1980 noch 57 Prozent Rente bekommen, so werden es 2020 nur noch 46 Prozent sein, rechnet Helmut Gründl, Professor für Versicherungswesen und Risikomanagement der Goethe Universität Frankfurt a. M., vor. Die Sorge vor Altersarmut ist berechtigt. Doch schaffen Lebens- und Rentenversicherungsverträge Besserung?

„Lebensversicherer sind nicht a priori die besseren Kapitalanleger“, lautet das Statement von Versicherungs-Vorstand Lörper. Allerdings lindere die Lebens- und Rentenversicherung die Gefahr der Altersarmut. Und viele Produkte seien besser als ihr Ruf: So profitierten nicht nur die Besserverdienenden von der Riester-Rente. „Ein Drittel der Versicherten haben ein Einkommen unter 10000 Euro pro Jahr“, erklärte Lörper bei der Diskussionsveranstaltung, die vom Verein zur Förderung der Versicherungswissenschaft in Berlin organisiert wurde und vom Versicherungsrechtler Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski, Humboldt-Universität, moderiert wurde. Lörper sieht allerdings auch Verbesserungsmöglichkeiten in seiner Branche: „Die Abschlusskosten sind nicht gesunken, da müssen wir besser werden.“ Gleichzeitig wie er auf die Senkung der Verwaltungskosten hin. Und: „Wir müssen im Vertrieb effizienter werden, aber wir brauchen den Vertrieb.“

Sein Fazit: Lebens- und Rentenversicherer können im Rahmen ihrer Möglichkeiten auch in Zeiten niedriger Zinsen Altersarmut lindern, das betreffe vor allem die breite Mittelschicht. „Aber den Ärmsten der Armen können wir nicht helfen“, hier sei die Politik gefragt, so Versicherungsvorstand Lörper, der sich deutlich gegen freiwillige Zahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung aussprach.

Die derzeitige Niedrigzinspolitik sei ein riesiges Problem in der Altersvorsorge, erklärte Versicherungswissenschaftler Prof. Dr. Helmut Gründl. Die Euro-Rettung werde auf Kosten der Altersvorsorge betrieben, so seine Kritik. Zunächst hätten die Versicherer dafür zu sorgen, dass sie nicht selbst zum Problem würden und dass sie ihre Garantien erwirtschaften müssten. Er stellt die Frage, ob Überschussbeteiligungen in Krisenzeiten sinnvoll sind. Seine Anregung: Die gesamte Branche sollte die Abschaffung diskutieren. „Weniger ist mehr“, lautet Gründls Devise. Außerdem spricht er sich für eine breitere Diversifizierung im Anlagenportfolio der Versicherer aus. Derzeit seien lediglich knapp fünf Prozent in Aktien angelegt, der Rest hingegen im festverzinslichen Bereich.

Mit neuen Kombi-Produkten könnte das Langlebigkeitsrisiko und das Pflegerisiko abgesichert

werden, so Gründl. Die Produktentwicklung müsse sich am Bedarf der älteren Menschen orientieren. Neben der Produktentwicklung gehöre jedoch auch mehr Transparenz zu den Hausaufgaben, die die Versicherer zu erledigen hätten.

Die Forderung nach Transparenz war Wasser auf den Mühlen von Verbraucherschützer Hermann-Josef Tenhagen, Chefredakteur der Zeitschrift Finanztest. Für ihn ist Altersvorsorge Geldanlage und gehöre deshalb eigentlich nicht in den Bereich Versicherungen.

In der Rentenversicherung werden Verträge für die kommenden 60 Jahre angeboten, so Tenhagen. Das seien umgerechnet 25 Generationen Vertriebsvorstände oder zehn Generationen von Vorstandsvorsitzenden, auf die sich die Kunden verlassen müssten. Gleichzeitig geht er mit den fondsgestützten Riester-Renten ins Gericht, die einen Großteil der Riesterprodukte ausmachten. Die Möglichkeiten der Flexibilität werden nicht genutzt und auch nicht von den Maklern geboten, lautet Tenhagens Kritik. Die Produkte seien zu kompliziert und zu wenig transparent. Und: Die Kundenbetreuung sei zu schlecht.

Einen Seitenaspekt beleuchtete die Diskussion zum Vererbungseffekt: Während wohlhabendere Menschen älter würden, sterben arme Menschen früher. Der Unterschied beträgt je nach Studie zwischen vier und zehn Jahren. Die Reichen profitierten durch ihren längeren Leistungsbezug hiervon. Eine Aufsplitterung der Versicherungen, beispielsweise nach Berufsgruppen sei denkbar, in der Praxis jedoch schwierig.

Die Versicherungsexperten im Auditorium zogen ihre eigenen Schlüsse. Ein Mitglied des Berliner Maklerstammtisch brachte es auf den Punkt: Altersarmut ist nur politisch zu lösen. Gegen die biometrischen Risiken sollte man sich mit Berufsunfähigkeitsversicherungen und der privaten Pflegeversicherung absichern.

Christine Schaade