

Versicherungskammer Bayern



Neu geregelte Altersvorsorge sowie Fortschreiten der Gesundheitsreform bieten vielfältige Verkaufschancen in 2005.

Das System der gesetzlichen Renten- und Krankenversicherung befindet sich in einem grundlegenden Umbau. Die Eigenvorsorge des Einzelnen wird durch den kontinuierlichen Abbau gesetzlicher Leistungen immer wichtiger – dies ist Herausforderung und zugleich Chance der Versicherungswirtschaft, mit neuen Leistungen auf die veränderten Rahmenbedingungen einzugehen. Die Versicherungskammer Bayern (VKB) hat ihre Produktpalette erweitert und ist für die optimale Unterstützung des Sparkassenvertriebes gut gerüstet.

Unsere Antwort ist die BasisRente...

Das System der Altersvorsorge ist ab Januar grundlegend neu. Gab es bisher das Drei – Säulen – Modell, haben wir es künftig mit den drei Schichten der Altersvorsorge zu tun. Zu der ersten Schicht der Basis-Vorsorge gehören – neben der gesetzlichen Rentenversicherung, den landwirtschaftlichen Alterskassen und den berufsständischen Versorgungen – die neuen privaten Leibrentenversicherungen („Rürup – Rente“). Nach dem Alterseinkünftegesetz sind ab 2005 Altersvorsorgebeiträge für die Basis-Vorsorge bis zu einem Höchstbetrag von 20.000 Euro steuerfrei. In 2005 zunächst zu 60 % (12.000 Euro), jährlich ansteigend bis 2025 auf 100%. Im Gegenzug wird der Besteuerungsanteil der Rente schrittweise angehoben – beginnend mit 50 % ab 2005. Kennzeichnend für die Produkte der Basis-Vorsorge ist der Anspruch auf eine lebenslange Versorgung, die nicht beleihbar, nicht veräußerbar, nicht vererblich, nicht übertragbar und nicht kapitalisierbar ist. Insofern kommen als Anbieter für die neuen Leibrentenversicherungen nur Lebensversicherer in Frage – denn nur diese bieten lebenslang garantierte Leistungen.

Die VKB hält mit der BasisRente zwei Varianten bereit. – Bei der aufgeschobenen Variante erfolgt der langfristige Aufbau der späteren Altersrente, bei der anderen wird hingegen ein Einmalbeitrag für eine sofort beginnende lebenslange Rentenzahlung investiert. Die eigene Versorgung im Alter kann individuell durch Zusatzoptionen für den Fall der Berufsunfähigkeit und zur Versorgung Hinterbliebener ergänzt werden.

Und in der zweiten und dritten Schicht....

Zur zweiten Schicht der Zusatz-Vorsorge zählen durch direkte Zulagen oder durch Steuervorteile begünstigte Produkte. Dazu gehören neben der „Riester – Rente“ - unserer S-PrämienRente -, alle Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung. Bei der Wahl der Durchführungswege bieten wir den Arbeitgebern kompetente Unterstützung an.

Zu der dritten Schicht der individuellen Vorsorge zählen neben den klassischen privaten Lebens- und Rentenversicherungen sämtliche Risikoversicherungen, Positiv dabei: ab nächstem Jahr sinkt der steuerpflichtige Anteil für Rentenzahlungen – auch für bereits bestehende Verträge. Bei einem 65 – jährigen Versicherten reduziert sich dieser von 27 auf 18 Prozent. Das macht sich im Geldbeutel bemerkbar. Neben der Möglichkeit, die biometrischen Risiken Berufsunfähigkeit und Tod abzusichern, ist wesentliches Verkaufsargument die für die Altersversorgung unerlässliche Sicherheit einer garantierten lebenslangen Rentenzahlung.

Insgesamt wird die Rentenversicherung also ganz massiv vom Staat gefördert. Es gilt, die gestiegene Attraktivität der privaten Rentenversicherungen, den interessanten Förderrahmen der BasisRente, PrämienRente und betrieblichen Altersvorsorge dem Kunden nahe zu bringen. Dennoch werden in der individuellen Vorsorge auch zukünftig die herkömmlichen Produkte aufgrund ihrer gesteigerten Flexibilität unverändert eine wichtige Rolle spielen.

Traditionell gehört der Verkauf von Versicherungen zum Kerngeschäft des S-Finanzverbundes. Die vertriebliche Partnerschaft ist besonders in der Lebensversicherung sehr erfolgreich. Hier vermitteln die Sparkassen im Durchschnitt 70 Prozent der Neugeschäftsbeiträge. Im Sinne des Allfinanzgedankens sehen wir unter den neuen Bedingungen 2005 erhebliches Potential, das es innerhalb des Sparkassen –

Finanzkonzeptes zu nutzen gilt. Die Lebensphasen- und Bedürfnisorientierte ganzheitliche Betrachtung der Kunden in Verbindung mit der kompetenten fachlichen Beratung und weiteren Begleitung durch die Sparkassen sind Garant für die erfolgreiche Zusammenarbeit und den stetigen Ausbau des Vertriebsanteils.

Große Chancen für den Verkauf von privaten Krankenversicherungen

Die Gesundheitspolitik hat sich in der politischen Reformdebatte längst zum Dauerthema entwickelt. Neben den Änderungen im Gesetz zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherung (GMG), das Anfang 2004 in Kraft getreten ist, ist vor allem die zukünftige Finanzierung und Ausgestaltung des deutschen Gesundheitssystems Gegenstand der politischen Diskussion. Ob Bürgerversicherung, Kopfpauschale oder Gesundheitsprämie – derzeit gibt keines der vorgelegten Konzepte überzeugende Antworten auf die Frage, wie ein zukunftsfähiges Gesundheitswesen gesichert und nachhaltige Finanzierungsgrundlagen geschaffen werden können. Deshalb sollte die Weiterentwicklung des jetzigen Systems Vorrang haben, vor einem revolutionären Systemumbau.

Die mit dem GMG Anfang des Jahres in Kraft getretenen Maßnahmen sind für gesetzlich Versicherte oft mit Leistungseinschränkungen verbunden. Doch grundsätzlich wurde damit ein vernünftiger Weg eingeschlagen, auch wenn er in einigen Punkten noch zu kurz greift. An der hohen Anzahl von Zusatzversicherungen, die die privaten Krankenversicherer der öffentlichen Versicherer und Sparkassen, die Bayerische Beamtenkrankenkasse und die Union Krankenversicherung (UKV) in diesem Jahr abgeschlossen haben, zeigt sich, dass gesetzlich Versicherte inzwischen ein höheres Bewusstsein für die eigenverantwortliche Vorsorge entwickelt haben. Mit einem deutlichen Plus haben insbesondere die Sparkassen in diesem Jahr erheblich zu diesem Wachstum beigetragen. Wie auch bei den anderen Versicherungszweigen zeigt sich auch hier, dass die Marke Sparkasse bei den Kunden für hohe Vertrauenswürdigkeit steht. Eine Stärke, die sich in dieser Situation sehr gut nutzen lässt. Der Berater kann im Privat,- wie im Firmenkundengeschäft in der qualifizierten Beratung auf die neu entstandenen Versorgungslücken aufmerksam machen und sich damit im Bedarfsfeld privater Krankenversicherungen positionieren. Die Anteile privat und gesetzlich Versicherter in den Sparkassen entsprechen denen der Gesamtbevölkerung: Ca. 90 Prozent sind gesetzlich, etwa 10 Prozent privat krankenversichert. Das zeigt, dass auch künftig noch ein großes Potenzial ausgeschöpft werden kann. Ein hervorragendes Instrument zur Kundenbindung, das zudem zur dauerhaften Ertragssteigerung in jeder einzelnen Sparkasse beiträgt.

Der Konzern Versicherungskammer Bayern ist der größte öffentliche Versicherer. Zu ihm gehören u.a. so bekannte Unternehmen wie die SAARLAND Versicherungen oder die beiden Krankenversicherer der öffentlichen - rechtlichen Versicherer, die Bayerische Beamtenkrankenkasse und die UKV. In diesem Jahr haben wir die Feuersozietät und die Öffentliche Lebensversicherung in Berlin Brandenburg in den Konzern integriert. Eine Verschlinkung der Strukturen und eine neue Organisation gingen mit dem Neuanfang einher. Zielstellung war, vertriebs- und serviceorientiert zu starten.

Mit zielgruppenadäquaten und zeitgemäßen Produkten, die der individuellen Absicherung Rechnung tragen, starten wir sehr optimistisch in das kommende Jahr. Wir sind gut ausgestattet und haben die passenden Antworten für jeden Geldbeutel und jede Vorsorgesituation. Gemeinsam im Verbund werden wir die sich eröffnenden Marktchancen nutzen und weiter ausbauen.

Quelle: Sparkassenzeitung, Ausgabe 51, 17.12.2004

Der Autor ist Vorstandsmitglied der Versicherungskammer Bayern, verantwortlich u.a. für das Ressort Komposit für Individualkunden „Gewerbe, Industrie, Kommunen“. Gleichzeitig ist der 57 – jährige Jurist Vorstandsvorsitzender der Feuersozietät Berlin Brandenburg Versicherung AG und der Öffentliche Lebensversicherung Berlin Brandenburg AG.

Ab 1.Januar 2005 übernimmt Friedrich Schubring – Giese den Vorstandsvorsitz der Versicherungskammer Bayern.