

Nr. 02/03

10.01.2003

Zinsen billiger-Renten teurer

Die Niedrigzinspolitik, als Allheilmittel der Wirtschaftspolitik derzeit ständig gepriesen, hat schon die japanischen Lebensversicherer in die Knie gezwungen. Nach Auslaufen des Börsenbooms sind jetzt die westeuropäischen Lebensversicherer dran. Bei einer Umlaufrendite von derzeit unter 4 %, dem Garantiezins von 1994 bis 2000, steht die Nachwirkung der EZB-Zinssenkung von vor einigen Wochen noch aus. Und schon fordert das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) eine weitere Senkung um 0,5 Prozentpunkte. Wenn diese Senkung kommt und wirkt, wird es richtig ernst für die Lebensversicherer. Aber auch für die Verbraucher. Denn das Niedrigzinsniveau verteuert die private Vorsorge ganz erheblich. Dazu ein Rechenbeispiel: Wer 25 Jahre lang mit Kapitalverzehr 1.000 € zur Aufbesserung des Alterseinkommens aus einem angesparten Vermögen entnehmen will, muss bei einer Verzinsung von 7 % dafür im Monat 123 € ansparen (siehe Dokumentation). Sinken die Zinsen aber auf 6 %, so steigt dieser Aufwand auf 162 €, bei 5 % schon auf 212 € und bei 4 %, von denen für die nächsten Jahre auszugehen ist, sogar auf 279 €. Eigentlich müssten also qualifizierte Versicherungsvermittler, die ihre Beratungsaufgabe ernst nehmen, ihren Kunden in diesen Tagen nicht nur die Hintergründe für die Senkung der Gewinnbeteiligungen erläutern. Sondern ihnen gleich auch noch klar machen, dass sie ihre Anstrengungen zur privaten Altersvorsorge verdoppeln müssen, wenn sie das Vorsorgeniveau im Alter halten wollen. Verdoppelung der Beiträge, weil Zinserträge fehlen. Denn mal viel Spaß...

(map)

Zukunftsfähig

Die Zinssenkungen der Lebensversicherer verteuern Renten. Und, indirekt, auch private Krankenversicherungen. Vielleicht auch bald Produkte aus anderen Sparten. Doch woher sollen die Menschen das Geld nehmen, wenn schon der Staat so unverschämt zuschlägt? Aber weniger Sicherheit? Weniger Vorsorge? Das kann auch nicht die Lösung sein. So sehr sich Versicherungsvermittler dagegen sperren: Sie werden schon bald nicht darum herkommen, den Haushalten private Finanzplanung anzubieten, um beim Kunden Vorsorgefähigkeit durch Optimierung der privaten Ausgaben wieder herzustellen. Die Select Financial Group hat ihr Beratungsprogramm Select Income entwickelt, mit dem jetzt auch die Ausgaben der Privathaushalte analysiert und mit statistischen Mittelwerten verglichen werden können. Das Programm kostet im Einzelbezug 300 €. Abonnenten von map - fax erhalten es zum Sonderpreis von 98 € bei Günter Vogel unter Fax 0551/633 88 32 oder E-Mail vogel.sfg@t-online.de. Preise jeweils zuzüglich Mehrwertsteuer. Weitere Informationen zum Anbieter und zu weiterführenden Beratungsprogrammen im Internet unter www.sf-group.de

(map)

Update

Die Familienfürsorge hat uns mitgeteilt, dass ihre Kunden in diesem Jahr eine Verzinsung ihrer Guthaben von 4,15 % bekommen. Und nicht 4,00 %, wie in unserem aktuellen Heft 537 „Lebensversicherungsmarkt nach Senkung der Gewinnbeteiligungen“ angegeben. Ein hübsches Signal nach der Einsetzung des Sonderbeauftragten durch das BaFin und der Übernahme

durch HUK-Coburg. Denn dadurch wird deutlich: Wird ein im Rahmen der LV-Krise gestrauchelter Lebensversicherer von einer anderen Gesellschaft übernommen, so müssen die Kunden nicht automatisch befürchten, die niedrigste Gewinnbeteiligung zu erhalten. Inzwischen hat auch die LV 1871 ihren Deklarationssatz nachgemeldet: Sie verzinst Versichertenguthaben in diesem Jahr mit 4,25 % (map)

Köpfe rollen

Nach Familienfürsorge, Hannoversche Leben und Allianz Holding bekommt jetzt auch wohl die Bruderhilfe einen neuen Chef. Nach einer Meldung der Frankfurter Rundschau online sei Michael Wendler, Chef des Kasseler Kirchenversicherers, auf Druck der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zurückgetreten. Nachfolger sei sein zwischenzeitlich pensionierter Vorgänger. Wenn die Jahresabschlüsse 2002 vorliegen, werden unserer Ansicht nach noch mehr Headhunter viel zu tun bekommen, um Chefsessel und Vorstände für Kapitalanlagen zu suchen. Wenigstens eine Branche, die floriert...

(map)

Nichts gelernt

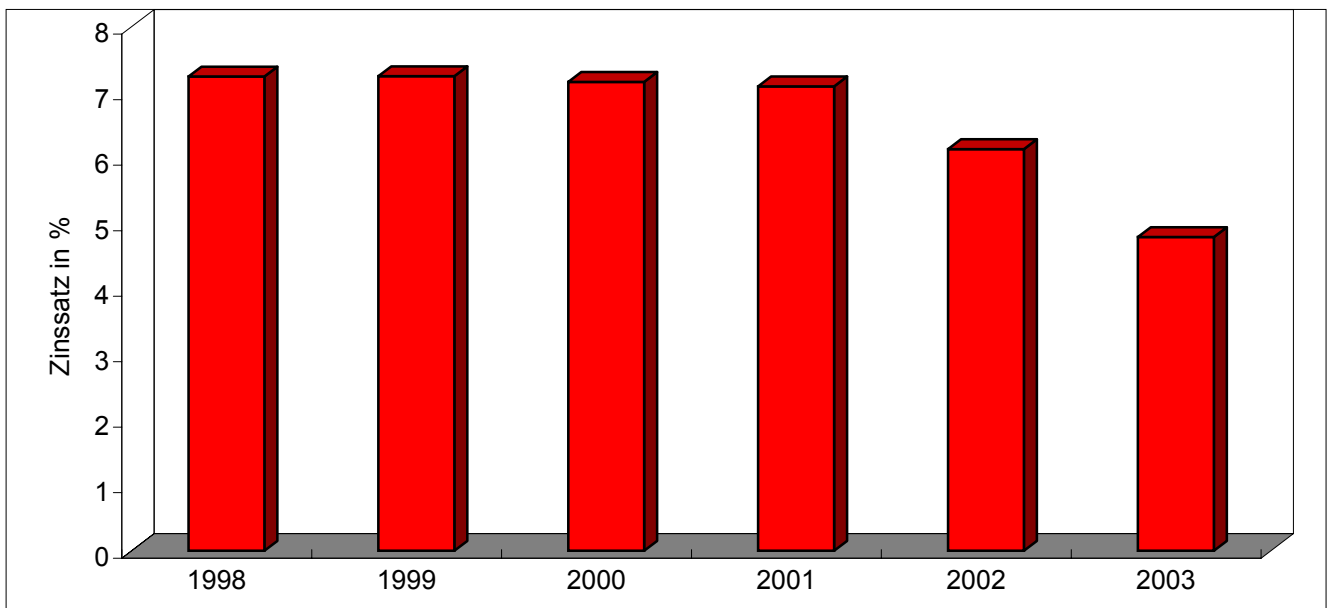
Der Spiegel berichtet in dieser Woche, Entschädigungen, Versicherungen und Spenden für die Flutopfer im August seien massiv auch in die Standorte geflossen, die nie hätten besiedelt werden dürfen. Weil sie in Überflutungsgebieten der Elbe und ihrer Nebenflüsse liegen. Die Eigentümer verlassen sich offensichtlich darauf, dass bei der nächsten Flut wieder jemand ihren Schaden bezahlt. Bei dieser Einstellung zu Risiken wird verständlich, warum Versicherer die Zeichnung von Risiken ablehnen...

(map)

map - fax dokumentation

Guthaben wachsen langsamer

Entwicklung der branchendurchschnittlichen jährlichen Verzinsungen von Lebensversicherungen



Zinsrückgang wird teuer

Monatlicher Sparbeitrag über 30 Jahre für
1.000 Euro monatliche Entnahme über 25 Jahren nach Zinssätzen

