

# Altersvorsorge bei steigender Lebenserwartung

Von Rita Jakli



**Wenn nachwachsende Kundengruppen kleiner werden, muss man sich verstärkt auf die Bestandskunden konzentrieren. Das hat die R+V in den kommenden Jahren vor. Auch spezielle Angebote für Senioren gehören dazu. Immer stärker in den Fokus rückt das Thema Pflege. Hier wurde der Pflege-Bahr dankbar aufgegriffen. Dennoch muss das Bewusstsein der Kunden dafür geschärft werden, dass sie künftig wohl einen Teil ihres angesparten Vermögens werden verbrauchen müssen, um den Lebensstandard im Alter zu halten. Und dabei sind Konzepte gefragt, die eine (von immer mehr Menschen erreichte) Lebenserwartung über 85 Jahre berücksichtigen. Red.**

Weniger Geburten in Deutschland, mehr alte Menschen – auch wenn die Bevölkerungszahl durch Zuwanderungen gerade wieder leicht wächst, bleibt doch die Überalterung der Gesellschaft unabänderliche Tatsache. Die demografische Entwicklung betrifft auch Versicherungen und ihr Geschäft. Und das in mehr als einer Hinsicht: In den Sachversicherungssparten herrscht schon heute ein Verdrängungswettbewerb, der sich eher noch verschärfen wird. Die Lebensversicherung sieht sich vor der Herausforderung, die stetig steigende Lebenserwartung ihrer Kunden voraus zu berechnen: Denn sie garantiert ihnen – anders als

andere Finanzprodukte – Rentenzahlungen ein Leben lang. In allen Sparten stellt sich die Frage, ob es sinnvoll oder notwendig ist, spezielle Produkte für Kunden zu entwickeln, die das 50. oder 60. Lebensjahr überschritten haben.

Die R+V Versicherung sieht sich diesen Fragen ebenfalls gegenüber und hat Strategien dafür entwickelt. Heute ist die R+V eine der wachstumsstärksten Versicherungen Deutschlands, aktuell im Branchenranking auf Platz zwei in der Lebensversicherung und auf Platz drei in Komposit. Der genossenschaftliche Versicherer mit Sitz in Wiesbaden vertreibt seine Produkte vorrangig über Volks- und Raiffeisenbanken. Seit mehr als einem Jahrzehnt gewinnt das Unternehmen kontinuierlich Marktanteile hinzu und hat sich zum Ziel gesetzt, auch in den kommenden Jahren und Jahrzehnten ertragreich zu wachsen – der demografischen Entwicklung zum Trotz.

Sinkende Kundenzahl, weniger junge und mehr alte Menschen – das wird das Neukundengeschäft erschweren. Daher richtet R+V ihr Augenmerk verstärkt auf Kunden-

gruppen, die schon zur genossenschaftlichen Familie gehören: die Kunden und Mitarbeiter der Banken und die eigenen Bestandskunden.

## Erfolgsgaranten: Allfinanz und genossenschaftliche Philosophie

Die VR-Banken betreuen rund 30 Millionen Kunden. Rund ein Drittel derjenigen, die Versicherungsverträge abgeschlossen haben, sind bereits Kunde der R+V, mit einem Lebens- oder Rentenversicherungsvertrag, einer Kranken-, Unfall- oder Sachversicherung. Hier tut sich ein großes Potenzial auf, das es zu heben gilt – mit einigen Erfolgsaussichten. Denn mehr als 50 Prozent der Bevölkerung wünschen sich, ihre Finanzgeschäfte über einen Berater abwickeln zu können. Und genau hier haben R+V und die VR-Banken ihre Stärke.

Der Allfinanzgedanke ist seit Jahrzehnten Grundlage der Zusammenarbeit und Motor ihres Erfolgs. Der Vertrieb über den Bankswitcher, Bankassurance genannt, erfüllt diesen Kundenwunsch perfekt. Der Kunde benötigt bei seinem Geldinstitut lediglich einen Ansprechpartner für sämtliche finanziellen Belange: vom Girokonto über ein Immobiliendarlehen bis hin zur privaten Altersvorsorge. Auf diese Weise kann der Bedarf an Bank- und Versicherungsprodukten optimal aufeinander abgestimmt und kombiniert werden. Die finanzielle und auch die persönliche Situation des Kunden

### Zur Autorin

**Rita Jakli** ist Leiterin der Unternehmenskommunikation der R+V Versicherung AG, Wiesbaden.

kennt die Hausbank vor Ort natürlich am besten.

Dabei kann die Zusammenarbeit von Bank, Versicherer und Kunde für alle Beteiligten ein Gewinn sein. Voraussetzungen für den Erfolg von Bankassurance sind eine enge, strategische Zusammenarbeit von Bank und Versicherer, passgenaue Produkte, abgestimmte Prozesse und Strukturen sowie funktionierende gemeinsame Teams.

Fundament des genossenschaftlichen „Allfinanz-Gebäudes“ ist die gemeinsame genossenschaftliche Philosophie von VR-Banken und R+V Versicherung. Die Kreditinstitute können sich darauf verlassen, dass der Versicherer im Schadenfall dem Kunden zur Seite steht und die vereinbarten Leistungen auf einem hohen Servicelevel erbringt. Dieses gegenseitige Vertrauen zwischen den VR-Banken und dem genossenschaftlichen Versicherungsunternehmen resultiert nicht nur aus der täglichen Zusammenarbeit, sondern ist das Ergebnis einer langen Tradition: Bereits seit ihrer Gründung im Jahr 1922 ist die R+V Versicherung der genossenschaftliche Versicherer.

### Vermeht im Fokus: Bestandskunden

Ebenso lohnend ist der Blick auf den Bestand. 7,26 Millionen Kunden vertrauen in Sachen Versicherung auf die R+V (2012). Im Durchschnitt, sagt die Statistik, hat jeder Versicherte in der Bundesrepublik 4,8 Verträge abgeschlossen – meist bei mehreren Versicherungen. Allerdings wünscht sich mehr als die Hälfte, der Einfachheit halber alle Verträge bei einem Unternehmen zu sammeln. Daher wird die R+V in den kommenden Jahren auch die Zielgruppe der Bestandskunden noch mehr als bisher in den vertrieblichen Fokus nehmen und will sie mit einem vielfältigen Angebot plus Serviceleistungen überzeugen.

Zum Beispiel: Bündelprodukte wie die R+V Privat-Police packen Hausrat-, Haft-

pflicht-, Wohngebäude-, Rechtsschutz- und Risiko-Unfallversicherung in ein Paket. Sie vermeiden damit Verwaltungsaufwand und belohnen überdies mit Bündelrabatten. Beim Versicherungs-Check – durchgeführt durch den persönlichen Ansprechpartner vor Ort in der Volks- oder Raiffeisenbank – wird die aktuelle Absicherung des Kunden kritisch unter die Lupe genommen, werden Alternativen oder bessere Lösungen vorgeschlagen. Das entspricht genau der Wunschvorstellung vieler Kunden: ganzheitliche Beratung, individuelle Angebote, wenig Verwaltungsaufwand.

Ein Blick auf die Altersstruktur der R+V-Kunden verrät: Das Durchschnittsalter liegt mit rund 48 Jahren bei einem Branchenvergleich im Mittelfeld. Immer noch ist die größte Kundengruppe zwischen 30 und 49 Jahren alt. Dennoch: Die Neukunden werden zunehmend älter. Vor allem bei den über 70-Jährigen zeichnet sich ein starker Zuwachs ab. Die Zielgruppe der Senioren wächst also – heute schon.

Auch für diese Zielgruppe gibt es maßgeschneiderte Produkte, die genau zu ihren Bedürfnissen passen. Als Beispiel wieder ein Blick auf die R+V-Privat-Police. Sie lässt sich innerhalb der einzelnen Sparten

flexibel an die kundenspezifischen Risikoanforderungen anpassen. So macht für Rentner ein Berufsrechtsschutz keinen Sinn mehr – er kann aus dem Versicherungsschutz ausgeschlossen werden. Will oder kann der Senior nicht mehr selbst Auto fahren, kann er auch den Fahrzeugrechtsschutz abwählen. Das senkt den Beitrag, die sinnvollen Bausteine bleiben erhalten.

### Demografischer Wandel rückt das Thema Pflege in den Fokus

Immer mehr alte Menschen – das macht das Thema Pflege zu einer tickende Zeitbombe. Pflege hat genauso große gesellschaftspolitische Sprengkraft wie die viel diskutierte Altersarmut. Die Statistik zeigt, wie dramatisch sich die Situation in Zukunft entwickelt: Wenn die Deutschen die 30 einmal überschritten haben, werden jeder zweite Mann und sogar drei von vier Frauen im weiteren Lebensverlauf pflegebedürftig. Jeder sechste Pflegebedürftige ist jünger als 65 Jahre. Rund 70 Prozent der Pflegefälle werden ambulant versorgt. Die Pflegedauer kann viele Jahre betragen, eine Studie spricht von 8,2 Jahren bei ambulanter Pflege. Aktiv in der Pflege sind zumeist die Frauen der Familie – sie versorgen Eltern,

### Erhebliche Versorgungslücken im Pflegefall

Häusliche Pflege durch Pflegedienste (Angaben in Euro pro Monat)			
Pflegestufe	Durchschnittliche Pflegekosten <sup>1)</sup>	Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung <sup>2)</sup>	Versorgungslücke
I	900	450	450
II	2 500	1 100	1 400
III	3 500	1 550	1 950

Stationäre Pflege im Pflegeheim (Angaben in Euro pro Monat)			
Pflegestufe	Durchschnittliche Pflegekosten <sup>1)</sup>	Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung <sup>2)</sup>	Versorgungslücke
I	2 380	1 023	1 357
II	2 820	1 279	1 541
III	3 290	1 550	1 740

<sup>1)</sup> Expertenschätzung, Focus-Money (Ausgabe 36/2012; Statistisches Bundesamt 2013)

<sup>2)</sup> Pflegebedürftige nach Pflegestufe I beziehungsweise II mit einer erheblich eingeschränkten Alltagskompetenz erhalten bei häuslicher Pflege wegen des erhöhten Betreuungsaufwands in Pflegestufe I insgesamt bis zu 665 Euro pro Monat beziehungsweise in Pflegestufe II bis zu 1 250 Euro pro Monat.

Schwiegereltern und nicht selten später den eigenen Partner. Das zeigt: Pflege ist ein Thema, von dem Frauen häufig gleich doppelt betroffen sind – als Pflegenden und später als Pflegebedürftige.

Deshalb hat die R+V 2012 eine Pflege-Initiative ins Leben gerufen, um auf das Thema aufmerksam zu machen und Lösungen aufzuzeigen. Die groß angelegte Studie „Weil Zukunft Pflege braucht“ klärte auf, was Pflege für die Frauen bedeutet: Im Durchschnitt pflegen sie ihre Angehörigen länger als drei Jahre, täglich drei Stunden und mehr. Sie erhalten wenig Unterstützung, zwei Drittel der Frauen schultern sämtliche oder die meisten Aufgaben allein – vom Einkaufen und Putzen über Kochen, Anziehen bis hin zur Körperpflege. Das fordert deutliche Einschränkungen: weniger Zeit für den Partner, Zurückstecken im Beruf. Und nicht zuletzt kostet Pflege Geld. Geld, das die gesetzliche Pflegeversicherung nicht abdeckt. Es fehlen durchschnittlich zwischen 450 und 1 950 Euro monatlich – jeder sechste Pflegebedürftige benötigt sogar Sozialhilfe.

### „Freiraum-Seminare“ für Frauen

Viele Volksbanken und Raiffeisenbanken nehmen das Thema auf und laden ihre Kundinnen zu „Freiraum-Seminaren“ ein, die sich um die Zukunftsvorsorge von Frauen drehen. In den vergangenen Jahren haben bundesweit mehr als 250 Seminare in den Banken stattgefunden, mehr als 15 000 Frauen wurden hier über Möglichkeiten der Altersvorsorge informiert – und nun auch über Pflegeversicherungen. Aber auch wenn Frauen im Fokus der R+V-Initiative stehen, gilt es die Männer in Sachen Pflegevorsorge ebenfalls zu berücksichtigen.

Natürlich bietet die R+V nicht nur die Analyse, sondern auch Lösungen. Etwa mit dem sogenannten Pflege-Bahr, der vom Staat geförderten Pflegeversicherung. Ab Juli 2013 kommt der R+V-Pflege-Förder-

Bahr auf den Markt, eine private Basisabsicherung mit Leistungen weit über den gesetzlichen Mindestanforderungen. Soll es jedoch für mehr als nur das Nötigste reichen, empfiehlt sich zusätzlich die Absicherung über eine private Pflegeversicherung. Vorteile des R+V-Pflege-Konzepts, das mit drei Tarifvarianten für jeden die passende Absicherung bietet: Es existieren keine Wartezeiten und Leistungen sind schon ab Pflegestufe 0 möglich, beispielsweise bei Demenz.

### Das Risiko „Ich lebe länger als mein Geld reicht“

Das aktuelle demografische Problem besteht nicht nur in der Tatsache, dass immer weniger Kinder geboren werden. Es verschärft sich, weil die Deutschen immer länger leben. Ein Beispiel: 1986 prognostizierte die Sterbetafel des Statistischen Bundesamtes. Von 100 000 der damals 65-jährigen Männer würden im Jahr 2006 21 608 ihr 85. Lebensjahr erreichen. 20 Jahre später prüfte das Statistische Bundesamt seine eigene Prognose nach und stellte fest: Tatsächlich waren es weit mehr – nämlich 31 530 Männer, die noch ihren 85. Geburtstag feierten. Fast 50 Prozent mehr als vorausgesagt.

Für den einzelnen eine durchaus erfreuliche Entwicklung – aber die Sozialsysteme der Bundesrepublik stellt dies bekanntermaßen vor fast unlösbare Probleme. Auch die Lebensversicherung muss den Trend zur höheren Lebenserwartung einrechnen. Denn eine private Rentenversicherung gibt ihren Kunden Garantien über den Zeitraum von 40 und mehr Jahren.

Lebensversicherer sind gesetzlich dazu verpflichtet, vorsichtig und mit Sicherheitszuschlägen zu kalkulieren. Überdies müssen sie aufgrund der langen Zeiträume bereits heute den zukünftigen Anstieg der Lebenserwartung einkalkulieren. Daher werden private Rentenversicherungen mit

Hilfe von Generationenafeln berechnet. Darunter versteht man eine Sterbetafel, bei der die Sterblichkeit nicht nur vom Alter und vom Geschlecht, sondern zusätzlich vom Geburtsjahrgang abhängt. Hierdurch lässt sich die steigende Lebenserwartung für später geborene Personen berücksichtigen.

Die Kunden müssen ebenfalls Vorsicht walten lassen, wenn es um ihre private Altersvorsorge geht. Künftige Rentnergenerationen werden wohl immer stärker darauf angewiesen sein, Teile ihres angesparten Vermögens zu verbrauchen, um sich einen angemessenen Lebensstandard zu ermöglichen.

### Rentenphase nicht zu kurz ansetzen

Zentrale Frage dabei ist, wie das angesparte Vermögen bis zum Lebensende optimal verteilt wird. Bei der Planung wird häufig ein Rentenbetrachtungszeitraum bis 85 Jahre gewählt. Die Statistiken zeigen jedoch, dass das für viele nicht ausreicht – der Mittelwert wird eben von einem Gutteil der Generation überschritten. Dies erklärt, warum bei Auszahlplänen einer Lebensversicherung rund 20 bis 30 Prozent des zu Rentenbeginn zur Verfügung stehenden Kapitals für die Verrentung ab Alter 85 verwendet werden.

Bei der Finanzplanung stellt die Bevölkerungsentwicklung alle Beteiligten vor neue Herausforderungen: Kunden, Banken und auch die Versicherungen. Erstere müssen sich um ihre eigenen finanziellen Belange früh genug kümmern, sich informieren und investieren. Die Banken sind vor die Aufgabe gestellt, ihre Kunden so zu beraten, dass sie auch über den 85. Geburtstag hinaus ihr Leben finanzieren können – mit den medizinischen und pflegerischen Kosten, die in dieser Lebensphase voraussichtlich auf sie zukommen. Und die Versicherungen – wollen sie weiter wachsen – müssen ihre Strategien in diesem Umfeld neu justieren und sich auf den Bedarf der älter werdenden Bevölkerung ausrichten. ■■■