

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Die Linke zur BU	Seite 7
Weinmann fordert offensiveren GDV	Seite 8
Volkswahl Bund möchte an Riester festhalten	Seite 9
Solvenzquoten 2020	Seite 10

Kurzmeldungen

FDP setzt sich für Riester ein: Nach dem **Beschluss des Finanzministeriums**, den **Rechnungszins** in der Lebensversicherung ab dem 1.1.2022 auf 0,25% zu senken, steht die **Riester-Rente** vor dem Aus. Bei einem derartig niedrigen Zins lässt sich die bisher **vom Gesetzgeber geforderte Beitragsgarantie** kaum noch darstellen. Neben der **Deutsche Aktuarvereinigung (DAV)** und dem **Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** macht sich nun auch die **FDP** für eine **Reform der hundertprozentigen Beitragsgarantie** stark. Die **FDP** fordert die **Abschaffung der verpflichtenden Garantie zugunsten einer Garantiegestaltung**, die sich an den individuellen Bedürfnissen der Sparer orientiert. Diese sollen zwischen Produkten ohne Garantie, mit Teilgarantie oder vollem Kapitalschutz wählen können. Damit soll erreicht werden, dass Riester-Anbieter wieder stärker in den Kapitalmarkt investieren. **Zudem soll die Verrentungspflicht aufgehoben werden.** Dadurch soll *„Sparern eine höchstmögliche Flexibilität bei der Planung ihres Lebensabends erlaubt“* werden.

Fakten zählen nicht mehr: Die anhaltenden Diskussionen um die **Riester-Rente** weisen immer wieder auf unsachliche **Berichterstattung in den Medien und die Untätigkeit in der Politik** hin. Zwei Leserbriefe im **VersicherungsJournal** bringen es gut auf den Punkt. Dort heißt es: *„Aber leider hat man es tatenlos zugelassen, dass schlechte und unqualifizierte Presse von angeblichen Fachleuten in allen Medien dazu geführt hat, dass der Bürger dem Halb- und Nichtwissen Glauben schenkt und zu einer fundierten Beratung nicht mehr bereit ist. Fakten zählen nicht mehr, sondern nur noch Unkenrufe.“* bzw.: *„Erschütternd: Von ahnungslosen und reformunfähigen Politikern und Negativ-Journaille jahrelang kaputtgeredet.“* Dabei sollte der **Bund der Versicherten** nicht unerwähnt bleiben: die Truppe um **Axel Kleinlein** ist bei jedem Thema mit dabei, wenn es darum geht, Versicherungsprodukte zu diskreditieren. **Mit Verbraucherschutz hat das allerdings wenig zu tun.**

VB wächst solide: Die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** ist im **Geschäftsjahr 2020** nach eigenen Angaben solide gewachsen. Die **Beitragseinnahmen** stiegen um 1% auf 1,5 Mrd. Euro, die **Beitragssumme des Neugeschäfts** um 1,3% auf 3,4 Mrd. Euro. Der Anteil der **fondsgebundenen Rentenversicherungen** beträgt im Neugeschäft etwa 60%. Der Anteil der **indexgebundenen Rentenversicherung Klassik modern** liegt bei rund 30%. Nach Aussagen von **Vorstands-Chef Dietmar Bläsing** war vor allem das **BU-Geschäft** schwierig, was nach seiner Einschätzung an einem in die Jahre gekommenen Tarif gelegen hat. *„Der Schweinezyklus im Biometrie-Geschäft wird immer kürzer, nur zwei Jahre nach der Einführung verkaufte sich unser BU-Tarif im Markt nur noch schlecht.“* Mit dem **neuen BU-Tarif** sei das Geschäft dann seit **Mitte Mai 2020** wieder angezogen, trotz Corona. Die **laufende Durchschnittsverzinsung** der Kapitalanlagen betrug wie im Vorjahr 4,1%. Die **Verwaltungskostenquote** lag unverändert bei 1,7%. Die **Nettosolvabilitätsquote** ging auf 150% zurück.

Swiss Life erweitert Vitalschutz: Die **Swiss Life AG Niederlassung für Deutschland** hat ihr **Grundfähigkeitskonzept, den sog. Vitalschutz**, erweitert. Die **Leistungsauslöser** Schieben und Ziehen, Tastatur benutzen, Smartphone / Tablet benutzen und Fahrradfahren wurden bereits für den Basistarif Power hinzugefügt. Die **Grundfähigkeit Autofahren** wurde um das Ein- und Aussteigen konkretisiert. Bei zahlreichen Grundfähigkeiten, bspw. dem Verlust der Fähigkeit Fahrradfahren, ist eine **Teilkapitalisierung möglich**. In allen Tarifvarianten erfolgt die Leistung zukünftig auch bei vollständigem Tätigkeitsverbot, welches infolge einer Infektionserkrankung ausgesprochen wurde (**Infektionsklausel**). In den **Tarifvarianten Power, Spirit und Complete** können **bis zu 26 verschiedene Grundfähigkeiten** abgesichert werden. Im Gegensatz zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung zielt die Grundfähigkeitsversicherung dabei nicht auf einen expliziten Beruf ab, sondern auf **körperliche und geistige Fähigkeiten**, die für den Alltag relevant sind. Beispiele dafür sind u.a. Sehen, Gehen, Hören, Schreiben oder Intellekt.

Zu kurz gedacht: In seinem **Wirtschaftskommentar in Heft 09/21 der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** beschäftigt sich **Chefredakteur Dr. Marc Surminski** mit den **Plänen der Grünen in den Bereichen Krankenversicherung und Altersvorsorge**. Er kommt dabei zu dem Schluss, dass *„die politischen Pläne der Grünen Sprengstoff für das bisherige Geschäftsmodell der Versicherer“* sind und befürchtet einen *„Sturm für die Lebensversicherer, der Anbieter und Vertriebe aus dem Markt der Altersvorsorge blasen könnte.“* **Surminski** erkennt in der **Argumentation der Grünen** jedoch zwei elementare Schwachpunkte. **Nur eine kapitalgedeckte Krankenversicherung verhindere, dass die Lasten der Gesundheitsvorsorge auf zukünftige Generationen abgewälzt werden.** Mit Hinweis auf die **gewaltigen Kapitalmittel der Lebensversicherer in der Altersvorsorge** stellt er fest *„Wer den Lebensversicherern die Zukunft verbaut, kann sie aber nicht zur Finanzierung der grünen Transformation heranziehen“*. **Einmal mehr haben die Grünen offensichtlich ihren Plan nicht wirklich zu Ende gedacht.**

BdV ideologisch und intransparent: Kürzlich hatte der **Bund der Versicherten (BdV)** drei Kandidaten für die Auszeichnung zum „*Versicherungskäse des Jahres*“ genannt. Der **versicherungstip** hat sich in seiner **Ausgabe 11/2021 kritisch mit den Nominierungen auseinandergesetzt**. In einer der knappen Begründungen des **BdV** heißt es bspw.: *„Aufgefallen ist das Vorsorgeprodukt wegen mauer Konditionen und allen voran stattlicher Kosten“*. Was sind maue Konditionen? Wie hoch sind stattliche Kosten? Nähere Informationen erhielt auch der betroffene Versicherer nicht; er führte dazu aus: *„Auch nach der Nominierung hat der BdV nicht auf unsere schriftliche Anfrage reagiert. Wir wissen also nicht, auf welcher Faktenlage der BdV seine Nominierung begründet.“* **Auch ganz offen verweigert der BdV weitere Angaben:** *„Im Namen der Versicherungskäse-Jury möchte ich Ihnen ausrichten, dass zuvor keine weiteren Informationen zum Grund der Nominierungen bekanntgegeben werden.“* **Dass es dem BdV eher um ideologische Stimmungsmache gegen eine ungeliebte Branche geht, hatte Bianca Boss erst im letzten Jahr eindrucksvoll mit dieser Aussage belegt:** *„Die Versicherer haben in der Vergangenheit bewiesen, dass sie einfach keine Altersvorsorge können (...) Bringt man das in Zusammenhang mit der derzeitigen Kapitalmarktkrise, gehe ich davon aus, dass sich die Versicherer mittelfristig vom Thema Altersvorsorge auch verabschieden werden müssen“*.

Wählertäuschung: Der **PKV-Verband** hat **harsche Kritik an den Plänen der Grünen zur neuen Bürgerversicherung** geübt. Als *„raffiniertes Ablenkungsmanöver“* mit *„gravierenden Auswirkungen für die Versicherten“* hat der **Verband das Konzept der Grünen** bezeichnet, es täusche die Wählerinnen und Wähler. Nach diesen Plänen soll ein **solidarischer Gesundheitsfonds für die GKV, in den alle Bürgerinnen und Bürger einkommensabhängige Beiträge einzahlen**, etabliert werden. Beim Einkommen sollen dann zum Beispiel **auch Kapitalerträge und Mieteinkünfte** hinzugezogen werden. *„Privatversicherte müssten in der GKV ein System der Umlage mitfinanzieren und zugleich in der PKV leistungs- und risikoadäquat kalkulierte Prämien für sich und ihre Kinder zahlen und obendrein Rückstellungen fürs Alter bilden. Mit anderen Worten: Sie würden doppelt bezahlen – für das eigene Risiko, das eigene Alter und die eigenen Angehörigen sowohl in der PKV als auch in der GKV“*, heißt beim **PKV-Verband**. Für Krankenvollversicherte ab der Beitragsbemessungsgrenze wird der **finanzielle Mehraufwand auf etwa 100%** der bisherigen Beiträge geschätzt.

Wiener Städtische bleibt top: Das **Geschäftsjahr 2020** ist für die **österreichischen Versicherer im Bereich der Lebensversicherung** eher mäßig verlaufen. Die **Prämieneinnahmen** gingen um 1,4% auf etwa 5,4 Mrd. Euro zurück. Im Jahr 2010 lag die Summe der verrechneten Prämien noch bei 7,5 Mrd. Euro. Einer steigenden Nachfrage erfreuten sich **Fondsgebundene Lebensversicherungen und hier speziell nachhaltige Polizzen**. In der **Reihenfolge der größten Gesellschaften** bleibt die **Wiener Städtische** mit einem Marktanteil von 24,3% und Prämien in Höhe von 1,3 Mrd. Euro an der Spitze des Rankings. Dahinter folgen unverändert auf den Plätzen 2 bis 5 die **Uniq**a (949 Mio. Euro), die **Generali** (631 Mio. Euro), die **ERGO** (410 Mio. Euro) und die **Allianz Elementar** (369 Mio. Euro).

Rekordwachstum bei der Condor: Die **Condor Lebensversicherungs-AG** hat im **Geschäftsjahr 2020** ein Rekordwachstum erzielt. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich um 50% auf 957 Mio. Euro. Der **Neubeitrag** stieg ebenfalls um 50% auf 109 Mio. Euro und für die **gebuchten Brutto-Beiträge** stand ein Plus von 19% auf 320 Mio. Euro zu Buche. *„Sehr viele Menschen investieren während der Corona-Pandemie verstärkt in ihre Altersvorsorge“*, erläuterte **Ulrich Hilp, Vertriebsvorstand der Condor**. Das Wachstum hat sich bei der **Condor** auch im **1. Quartal 2021** fortgesetzt. Die Beitragssumme des Neugeschäfts erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 29% auf 241 Mio. Euro. *„Der Wunsch der Kunden nach chancenreicher Altersvorsorge und Geldanlage ist weiterhin riesig. Deshalb erwarten wir, dass die Condor Lebensversicherung auch 2021 wieder kräftig wachsen wird“*, sagte **Hilp**.

Spekulationen um Covid: Derzeit wird in den Medien verstärkt darüber diskutiert, ob und ggf. welche **Auswirkungen eine Covid-Erkrankung** bzw. das sog. *„Long-Covid“* auf mögliche **Leistungsansprüche aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung** haben können. Dabei sind zwei wesentliche Dinge zu berücksichtigen. Einerseits **fehlen bei allen Berufsunfähigkeitsversicherern derzeit noch belastbare statistische Informationen zu den Auswirkungen einer Covid-Erkrankung**. Evtl. Langzeitfolgen können zur Zeit kaum seriös abgeschätzt werden. Andererseits geben die Versicherungsbedingungen einer Berufsunfähigkeitsversicherung eigentlich **keine Handhabe** dazu her, dass eine **überstandene Erkrankung zu Leistungsausschlüssen** führen könnte. Das Beispiel einer versicherten Person, die in ein *„Hochrisikogebiet“* reist, sich dort infiziert und sich damit der vorsätzlichen Herbeiführung des Leistungsfalles schuldig macht, scheint doch sehr weit hergeholt zu sein. Dann dürfte man auch nicht Auto fahren, fliegen oder einkaufen gehen – all diese Aktivitäten führt man auch vorsätzlich durch. **Auf diese Weise könnte also nahezu jeder Leistungsanspruch abgelehnt werden**. Möglicherweise geht es einigen Diskussionsteilnehmern aber auch eher darum, mal wieder Aufmerksamkeit für sich selber zu generieren, denn um eine objektive Berichterstattung. In ohnehin schon schwierigen Zeiten ist dies vor allem erneut eine Form der Kundenverunsicherung.

LV1871 wächst: Die **Lebensversicherung von 1871 a. G.** konnte im **Geschäftsjahr 2020** die **gebuchten Brutto-Beiträge** um 3,6% auf gut 673 Mio. Euro steigern. *„Eine auf stetige Erträge ausgerichtete Kapitalanlage, eine nachhaltige vertriebliche Wachstumsstrategie, innovative Produkt- und Markenpolitik, hervorragender Service für Kunden und Geschäftspartner sowie eine konsequente Digitalisierung sind unsere zentralen Erfolgsfaktoren.“* erklärte **Wolfgang Reichel, Vorstandsvorsitzender der LV 1871**. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg um 8,8% auf knapp 1,5 Mrd. Euro. Die **Netto-Solvenzquote** – ohne Hilfs- und Übergangsmaßnahmen – betrug zum Bilanzstichtag 31.12.2020 435%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erreichte 4,1%. Als einen wesentlichen Grund für die gute Verzinsung nannte die **LV1871** einen **überdurchschnittlichen Immobilienanteil** von 14,8% auf Marktwertbasis.

Schneidemann kritisiert Beliebigkeit der Verbraucherschützer: Auf dem **virtuellen Kongress „Finanzdienstleistungen in Krisenzeiten“**, den das **Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (IFF)** veranstaltet hatte, durfte **Axel Kleinlein, Vorstandssprecher des Bundes der Versicherten e.V. (BdV)**, seine altbekannten Vorwürfe gegen die deutschen Lebensversicherer zum gefühlten tausendsten Mal vorbringen: *„Viele Assekuranzen sind ohne Übergangsmaßnahme oder den Griff in die Kundenkassen nicht mehr solvent“*. Durch die Anwendung eines vom Gesetzgeber festgelegten Höchstrechnungszinnes von 4% **hätten sich die Versicherer verkalkuliert**. Die Vorwürfe des obersten Verbraucherschützers konterte **Dr. Herbert Schneidemann, Vorsitzender der Deutschen Aktuarvereinigung e.V. (DAV) und Chef der Versicherungsgruppe die Bayerische**, sehr souverän. **Er kritisierte vor allem, dass die Verbraucherschützer die Lage immer nur situativ einschätzen würden:** *„Es ist schon sehr praktisch, wenn man die Kritik immer an die jeweilige Situation anpasst, der vorhergesagte Untergang aber nicht eintritt“*. In der Vergangenheit wären genau die jetzt als zu hoch monierten 4% Garantiezins als zu niedrig bemängelt worden und heute würde eine zu vorsichtige Kalkulation bei den Renten kritisiert. *„Wenn die Lebenserwartung dann weiter so steigt, wird später der Vorwurf kommen, wie konntet ihr mit so unvorsichtigen Rentenfaktoren rechnen“*.

Steuern bis zum Abwinken: Bei einem Blick in die **Wahlprogramme der Parteien für die Bundestagswahl** im September dieses Jahres wird man an vielen Stellen überrascht, **wie naiv und realitätsfern bestimmte Programmpunkte** beschrieben bzw. begründet werden. Zur **Vermögenssteuer, einem Lieblingsthema von SPD, Linkspartei und Grünen** heißt es im **Wahlprogramm der Grünen** z. B.: *„Einführung einer neuen Vermögensteuer für die Länder [...]. Die Länder sollten die Einnahmen dieser Steuer für die Finanzierung der wachsenden Bildungsaufgaben einsetzen.“* Der Zweck der Steuer ist sicher vernünftig; allerdings müsste die Vermögenssteuer gar nicht neu eingeführt werden. Sie wird lediglich seit 1997 nicht mehr erhoben. Schon damals waren zudem die Kosten der Erhebung und Befolgung sehr hoch. Da würde dann für die Bildung ohnehin nicht viel übrigbleiben. Danach heißt es: *„Begünstigungen für Betriebsvermögen werden wir im verfassungsrechtlich erlaubten und wirtschaftlich gebotenen Umfang einführen. Dabei streben wir Lösungen an, die zusätzliche Anreize für Investitionen schaffen und die besondere Rolle und Verantwortung von mittelständischen und Familienunternehmen berücksichtigen.“* **Es bedarf schon einer gehörigen Portion Phantasie, um sich vorzustellen, wie zusätzliche steuerliche Belastungen Investitionsanreize schaffen könnten.** Kreativ ist auch die Formulierung **der Linkspartei zur geplanten Anhebung der Erbschaftssteuer:** *„Normales, selbstgenutztes Wohneigentum bleibt freigestellt.“* Was bitte ist normales Wohneigentum? Und wer entscheidet, was nicht normales Wohneigentum ist? Wenn nach der Bundestagswahl die wirtschaftlichen Kollateralschäden der Corona-Pandemie nach und nach sichtbar werden, dann sind Steuererhöhungen auf breiter Basis sicher besonders gut geeignet, um die Wirtschaft wieder anzukurbeln.

Modell Provisionsverbot gefloppt: Vor allem **Verbraucherschützer, aber auch viele Politiker**, fordern regelmäßig ein **Verbot von Vermittlungsprovisionen** und halten die **Honorarberatung** für die glückseligmachende Alternative. Eine bereits im **Dezember 2020** von der **britischen Aufsicht FCA** veröffentlichte **Evaluierung des in Großbritannien schon länger geltenden Provisionsverbots** hat jedoch geradezu vernichtende Ergebnisse gebracht. So **sinkt der Anteil der Honorare** am Gesamtumsatz von Beratern permanent, allein im Jahr 2019 um 14 % gegenüber dem Vorjahr. Der **Anteil von laufenden Servicegebühren** liegt inzwischen bei 70%. **Berater in Großbritannien können von ihren Honoraren kaum leben.** Der Beratermarkt auf der Insel gilt u. a. aufgrund des Provisionsverbots als überreguliert und wettbewerbsschwach. Die wenigen verbliebenen Berater können sich ihre Kunden aussuchen und die Preise bestimmen. **Unter dem Strich erhalten nur noch Besserverdienende eine Beratung.** Als Folge dessen ist bspw. die Beratungsquote bei Investmentfonds von 57% im Jahr 2006 auf 10% im Jahr 2019 gefallen. Der **kapital-markt-intern-Verlag** kommt daher zu folgendem Fazit: *„Man wählte damit in Großbritannien die denkbar schlechteste Regulierungs-Kombination. Provisionsverbot und auch BaFin-Aufsicht für Finanzanlagenvermittler sind somit eben kein Vorbild für Deutschland, es sei denn, man will bewusst auf eine Beratungslücke zusteuern.“*

Informationsbedarf zur Arbeitskraftabsicherung: Das Risiko, berufsunfähig zu werden oder Grundfähigkeiten zu verlieren, wird von den Menschen in Deutschland immer noch unterschätzt. Das ist das Ergebnis der Studie *„Beruf und Risiko“*, die das **Meinungsforschungsinstitut Kantar im Auftrag der Swiss Life Deutschland** durchgeführt hat. Ungefähr 40% derjenigen, die eine derartige Absicherung nicht als notwendig bzw. sinnvoll erachten, **wollen oder können sich diese nicht leisten.** *„Dabei stellt die Berufsunfähigkeitsversicherung eine der wichtigsten Absicherungslösungen dar, um im Bedarfsfall ein finanziell selbstbestimmtes Leben zu führen“*, erläuterte **Stefan Holzer, Leiter Versicherungsproduktion und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland.** Während fast alle Befragten die **Berufsunfähigkeitsversicherung** kannten, ist die **Grundfähigkeitsversicherung** nicht einmal einem Viertel der Befragten bekannt. *„Die Ergebnisse der Umfrage verdeutlichen, dass die Aufklärungsarbeit der Versicherungsbranche weiterhin gebraucht wird, um den Menschen die Vorteile der Grundfähigkeitsversicherung aufzuzeigen und um diese am Markt zu etablieren.“*, ergänzte **Holzer.** Auch die **Ursachen einer Berufsunfähigkeit** werden häufig falsch eingeschätzt. So halten die Befragten **Unfälle** mit 25% für die häufigste **Ursache der BU.** In der Praxis sind es jedoch inzwischen fast 40% aller BU-Fälle, die auf **psychische Erkrankungen** zurückzuführen sind. Gerade dieses **offensichtliche Informationsdefizit** im Zusammenhang mit der Absicherung der eigenen Arbeitskraft sollte dem Vertrieb eigentlich gute Chancen zur Kundenansprache eröffnen. Insofern ist es schon erstaunlich, dass es in den letzten Jahren kaum gelungen ist, das Absicherungsniveau in der Bevölkerung signifikant zu steigern.

IMPRESSUM:

infinma news 6 / 2021

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 38

50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79

E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:

Marc C. Glissmann

Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.



EINLADUNG

**1. Kongress der Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der
Lebensversicherung**

Online 29. Juli 2021, 10 – 16.30 Uhr

Die komplette Einladung mit dem Tagungsprogramm finden Sie hier:

http://www.branchen-initiative.de/wp-content/uploads/2021/06/Einladung_Kongress.pdf

Hier können Sie sich kostenlos anmelden:

<https://register.gotowebinar.com/register/7229180515596197901>

Die Linke zur BU

Die **Bundestagsfraktion der Linken kritisiert die deutschen Lebensversicherer**: „Denn Versicherte werden immer wieder mit der **Leistungsunwilligkeit der Berufsunfähigkeitsversicherer konfrontiert**“. Weiter heißt es, **Versicherer würden durch Anzweifeln der ärztlichen Atteste und künstliche Verzögerung der Auszahlung den Leistungsprozess bewusst in die Länge ziehen** und sich auf diesem Wege ihrer Verantwortung entziehen. Nachvollziehbare Belege für ein solches Vorgehen legt die Fraktion jedoch nicht vor.

Dafür hat die **Linke** ganz konkrete Vorstellungen, wie dem vermeintlichen Missstand abgeholfen werden könnte. An die **Bundesregierung** richtet sie u. a. diese Forderungen:

- *Sobald ein ärztliches Attest die Berufsunfähigkeit bestätigt, muss der BU-Versicherer in Vorleistung gehen. Ihm bleiben nach Erhalt des Attests zwei Monate, um die Vermutung der Berufsunfähigkeit zu widerlegen. Nach Ablauf dieses Zeitraums gilt der Nachweis der Berufsunfähigkeit als unwiderleglich erbracht*
- *Bestätigen zwei, von unterschiedlichen Ärzten erbrachte Atteste die Berufsunfähigkeit des Versicherungsnehmers, gilt der Nachweis der Berufsunfähigkeit als unwiderleglich erbracht.*

Die Forderungen zeigen ganz deutlich, dass die **Linke offensichtlich wenig Ahnung davon hat, wie die Leistungsregulierung in der BU funktioniert und wo die Probleme liegen**. Sich alleine auf das Attest eines Arztes zu verlassen, kann in vielen Fällen recht naiv sein. Dabei muss man gar nicht primär an mögliche Gefälligkeitsatteste denken. Gerade bei psychischen Erkrankungen, die ja inzwischen Hauptursache für eine Berufsunfähigkeit sind, dürften in vielen Fällen die Einholung eines Gutachtens und / oder mindestens Rückfragen beim behandelnden Arzt unabdingbar sein. Gerade bei psychischen Erkrankungen ist übrigens auch in der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente eine deutliche Zunahme der Bearbeitungszeit zu erkennen. Zudem steht die **Forderung der Linken im Widerspruch zum eigenen Standpunkt** bei einem ganz anderen Thema. Atteste, die eine Person aus gesundheitlichen Gründen vom Tragen eines Mundschutzes befreien sollen, werden auf Schärfste kritisiert, weil es sich dabei zu häufig um reine Gefälligkeiten ohne medizinische Notwendigkeit handeln würde. Atteste hingegen, die eine Berufsunfähigkeit belegen sollen, müssen vom Versicherer „unwiderleglich“ akzeptiert werden.

Die aus der Umsetzung der o. g. Forderungen **zwangsläufig resultierende Explosion der Leistungsfälle** und damit verbundenen, erforderlichen Prämienanpassungen würden die gleichen **Linken** dann natürlich als unsozial kritisieren bzw. als Fehlkalkulation geißeln.

Wenn die Leistungsregulierung in der BU teilweise sehr lange dauert, dann liegt es in sehr vielen Fällen weniger am Versicherer, sondern häufig an den **Versicherten bzw. deren Ärzten, die teilweise sehr lange brauchen, um die erforderlichen Unterlagen beizubringen**.

**Aber vielleicht brauchten die Linken auch einfach mal ein Wahlkampfthema, das nicht auf Steu-
erhöhungen und Enteignungen hinausläuft?**

Weinmann fordert offensiveren GDV

In Heft 09/21 der ZfV hat Prof. Dr. Hermann Weinmann, Institut für Finanzwirtschaft, Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft Ludwigshafen, den Artikel „Ein Vier-Punkte-Programm für den GDV, um nicht aus der privaten Altersvorsorge gedrängt zu werden“ veröffentlicht. Er ist sicher auch auf die Ansätze einiger Parteien in ihren Wahlprogrammen zurückzuführen. Um den immer wieder vorgehenden Vorwürfen, die Branche sei unfähig als Anbieter der **Riester-Rente** bzw. der **kapitalgedeckten Altersvorsorge**, entgegen zu wirken, **fordert er vom GDV ein offensives 4-Punkte-Programm.**

- **Klärung des über Jahrzehnte vorgetragenen Vorwurfs des „legalen Betrugs:** Der Vorwurf, Versicherung sei legaler Betrug ist inzwischen bald vierzig Jahre alt und geht zurück auf den damaligen Vorsitzenden des Bundes der Versicherten. Die Branche und ihr Verband haben diesen Vorwurf bisher ohne nennenswerte Gegenwehr über sich ergehen lassen. Mehr noch: „Im Grund wird der Staat mit seiner Versicherungsaufsicht als Handlager des legalen Betrugs bezeichnet.“
- **Beweisführung, dass die Versicherungswirtschaft Altersvorsorge „kann:** „Wenn weiterhin das Axiom einer lebenslangen Versorgungssicherheit gelten soll, dann geht es nicht ohne Modelle der Versicherungstechnik. Vorsorge, Versorgung und Versorgungssicherheit sind die Kernkompetenzen der Lebensversicherung!“ Weinmann verweist in diesem Zusammenhang auf eine Kostenquote von lediglich 0,2% für die Verwaltung der Kapitalanlagen eines Lebensversicherers. Allerdings kritisiert er auch sehr deutlich, die Betriebskosten außerhalb der Kapitalanlagen. Diese sein „nach oben offen. Damit werden die Betriebskosten zur Achillesferse der Lebensversicherer.“
- **Forderung and die Politik auf Rücknahme der Deregulierung insbesondere im Bereich der kapitalgedeckten Altersvorsorge durch Produkt- und Kostenregulierung:** Die seit 1994 geltende Deregulierung habe inzwischen „exzessive Auswirkungen angenommen und die Vergleichbarkeit der Versicherungsprodukte für den „mündigen Bürger“ zerstört.“ Weinmann fordert daher eine Rücknahme der Regulierung und spricht sich vor allem für eine Kostenregulierung aus. Im Hinblick auf den derzeit von vielen Politikern präferieren Staatsfonds verweist er auf den fehlenden Wettbewerb als wesentlichen Kritikpunkt.
- **Forderung an die Politik nach einer Reform der Rechnungslegung, damit die Anbieter betriebswirtschaftlich aussagefähig und ihrer Qualität entsprechend verglichen werden können:** Die Deregulierung sei zu Lasten der Verbraucherinformationen gegangen. Betriebswirtschaftlich fundierte Vergleiche hingegen würden richtige Verbraucherentscheidungen fördern. Einige der aktuellen Ratings hält er dagegen eher für eine versteckte Verkaufsförderung der Anbieter.

Gerade im Hinblick auf den medialen Druck, der auf die Lebensversicherer ausgeübt wird, könnte eine offensivere Unterstützung durch den GDV vermutlich nicht schaden.

Volkswahl Bund möchte an Riester festhalten

Dietmar Bläsing, Vorstandssprecher der Volkswahl Bund Versicherungen, äußerte sich kürzlich in einem **Podcast-Interview mit Pfefferminzia** u. a. zur aktuellen **Diskussion um die Riester-Rente**. Die geplante **Absenkung des Rechnungszinses von 0,9% auf 0,25% zum 1.1.2022** dürfte es vielen Anbieter nahezu unmöglich machen, die **gesetzlich geforderte Beitragsgarantie** darstellen zu können. Aus diesem Grund haben Vertreter aus der Lebensversicherungsbranche den Gesetzgeber immer wieder aufgefordert, die Riester-Rente zu reformieren.

Bläsing rechnet jedoch nicht mehr mit einer Reform der Riester-Rente: *„Es wird wohl nicht passieren“*. Eine solche Reform sei jedoch eigentlich erforderlich. *„Eine vernünftige Kostenkalkulation bei einem Rechnungszins von 0,25 Prozent ist kaum noch möglich, wenn ich am Ende eine hundertprozentige Beitragsrückgewähr darstellen muss“*, sagte **Bläsing**. Dennoch möchte der **Volkswahl Bund** weiterhin eine **Riester-Rente** anbieten und zwar mit *„sehr, sehr, sehr moderaten und geringen Kostenansätzen“*. In diesem Zusammenhang wies er darauf hin, dass aus den Kosten ja nicht nur der Vertrieb für seine Beratung bezahlt werden muss, sondern auch die **Verwaltung der Riesterverträge**. Aufgrund der **Komplexität des Produktes** seien die Kosten jedoch vergleichsweise hoch. *„Ich brauche für Riester deutlich mehr Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Kundendienst und in der Bestandsverwaltung als ich das für andere Tarife brauche“*, ergänzte **Bläsing**.

Auch auf die **ARD-Sendung „Anne Will“** ging **Bläsing** noch einmal ein. Darin hatte **Finanzminister Olaf Scholz** Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler „mit Masken vermittelnden Bundestagsabgeordneten auf eine Stufe gestellt“. *„Ich finde es wirklich sagenhaft, dass so etwas möglich ist“*, empörte sich der **Volkswahl Bund-Chef**. Zudem beklagte **Bläsing**, dass das **Bundesfinanzministerium** *„sozusagen durch die kalte Küche“*, ohne dass sie eine parlamentarische Mehrheit für einen Provisionsdeckel schaffen müsse, *„quasi einen faktischen Provisionsdeckel geschaffen“* habe. *„Und im Zusammenhang mit der Diskussion, die Herr Scholz losgetreten hat, Herr Kukies in der letzten Woche dann auch weitergeführt hat, mag ich so recht an einen Zufall nicht glauben, sondern mehr, dass das vielleicht genauso beabsichtigt gewesen ist.“*

Auch beim Blick in *„das ein oder andere Wahlprogramm“* sparte **Bläsing** nicht mit deutlichen Worten. So verwies er konkret auf das vorläufige **Programm der Grünen**, wo wörtlich drinstehe, dass Finanzprodukte Kunden *„angedreht“* würden, die letztlich *„nur für Banken und Versicherungen gut“* seien. *„Ich weiß gar nicht, was ich da sagen soll – da fällt mir fast schon Max Liebermann ein, der gesagt hat: ‚Ich kann gar nicht so viel fressen, wie ich kotzen möchte‘“*.

Im Hinblick auf die **deutlichen Worte von Bläsing** würde man sich wünschen, dass auch weitere Entscheidungsträger in der Branche bestimmte (politische) Entwicklungen einfach mal klar beim Namen nennen. Gerade in der Politik hat sich in den letzten Jahren die (Un-) Kultur entwickelt, bei Diskussionen oftmals die Inhalte in den Hintergrund zu stellen und stattdessen lieber ideologiegetrieben andere zu diffamieren und zu beschimpfen. Lösungsorientiert ist das nicht.

Solvenzquoten 2020

Wie schon in den letzten Jahren so hat **Policen Direkt**, nach eigenen Angaben **Marktführer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen**, auch für das **Geschäftsjahr 2020** die **SFCR-Berichte der deutschen Lebensversicherer** ausgewertet und im Internet aufbereitet zur Verfügung gestellt. Diese Informationen finden Sie hier:

<https://www.policendirekt.de/ratgeber/solvenzquoten-und-pflichtberichterstattung/>

In einer übersichtlichen Tabelle werden nicht nur die **Ergebnisse der Analysen** aufgelistet, sondern man findet auch direkt den **Link zum Originalbericht**, so dass jeder Interessent die Möglichkeit hat, neben den veröffentlichten Quoten auch weitere Informationen über die Solvenzlage eines Unternehmens selber zu recherchieren.

Farblegende: ■ Biometricspezialist ■ Fondspolizenspezialist ■ Run-off

Gesellschaft	Marktanteil	SCR-Quote +VA*	SCR- Quote*	SCR-Quote +VA&Ü*	MCR- Quote*	Ü	VA	Bericht
Aioi Nissay Dowa Life	0,03 %	346 % +11,61 %	346 % +11,61 %	346 % +11,61 %	874 % +5,68 %	Nein	Nein	Link
Allianz Lebensversicherungs AG	28,08 %	246 % -23,60 %	157 % -27,98 %	355 % +10,25 %	401 % -23,62 %	Ja	Ja	Link

Im Gegensatz zu anderen Veröffentlichungen **differenziert Policen Direkt zwischen verschiedenen SCR-Quoten**. Diese unterschiedlichen Quoten kommen dadurch zustande, dass die Gesellschaften die Möglichkeit haben, für einen längeren Zeitraum bestimmte **Bilanzierungshilfen** in Anspruch nehmen können. Dazu gehören bspw. die sog. **Volatilitätsanpassung (VA) und Übergangsmaßnahmen (Ü)**. Diese Möglichkeiten wurden vom Gesetzgeber geschaffen, um den Versicherern einen kontinuierlichen Übergang auf ein **neues Bilanzierungs- und Bewertungsregime** zu ermöglichen. Im Wesentlichen zeichnet sich **Solvency II** dadurch aus, dass Verpflichtungen gegenüber den Kunden genauso wie die vorhandenen Guthaben im Unternehmen marktnäher bewertet werden sollen.

Die **Bedeutung der unterschiedlichen SCR-Quoten** wird so beschrieben: „In der *Policen Direkt-Übersicht* finden sich die wichtigsten Solvenzquoten der deutschen Lebensversicherer. Die für die Versicherungsaufsicht relevante Quote ist die *Brutto-Quote (SCR +VA/ +Ü)* wie sie vom Versicherer standardmäßig berichtet wird – inklusive unter Umständen in Anspruch genommener Übergangsmaßnahmen und Volatilitätsanpassungen. Darüber hinaus ist die *Netto-Quote (SCR-Quote)* aufgeführt – ohne Übergangsmaßnahmen und Volatilitätsmaßnahmen. Eine Solvenzquote von 100 sagt dabei aus, dass das Unternehmen seinen Kunden zu 99,5 Prozent garantiert, alle anfallenden Zahlungsverpflichtungen (innerhalb des nächsten Jahres) auch unter Extremszenarien bedienen zu können. Hierzu werden in den Modellrechnungen Börsencrashes oder Massen-Storno simuliert.“

Bei einem **Vergleich von Solvenzquoten** ist daher stets darauf zu achten, dass auch die „richtigen“ **Quoten miteinander verglichen** werden. Da die Gesellschaften in unterschiedlichem Maße Gebrauch von den möglichen Übergangsmaßnahmen machen, ist die **Netto-Quote** die Größe, die sich am ehesten vergleichen lässt, da sie bei allen Gesellschaften keine Übergangsmaßnahmen beinhaltet.

Wie stark die Quoten voneinander abweichen, zeigt schon die o. g. Grafik. Bei der **Allianz** werden Quoten von 157%, 246% und 355% genannt. Bei anderen Gesellschaften sind die Unterschiede zum Teil noch größer. Gesellschaften, die keinerlei Bilanzierungshilfen in Anspruch genommen haben, erkennt man leicht daran, dass alle drei Quoten den gleichen Wert aufweisen.

In der Berichterstattung der einzelnen Unternehmen werden die Quoten sehr unterschiedlich verwendet. **Es besteht jedoch eine unübersehbare Tendenz dazu, eine möglichst hohe Quote ausweisen zu können.** Daher werden bei vielen Anbietern die Brutto-Quoten inkl. der Anwendung mehrerer Übergangsmaßnahmen genannt. Nicht immer ist jedoch deutlich erkennbar, dass es sich dabei dann um eine Brutto-Quote handelt.

Die **Veröffentlichung von Policen Direkt** unterscheidet sich auch an anderen Stellen sehr wohlwollend von den oft sehr verkürzten und plakativen Darstellungen anderen Medien oder Verbraucherschützern. So wird deutlich darauf hingewiesen, dass die **Höhe der Quoten sehr stark vom jeweiligen Bestand eines Unternehmens** abhängt. Bei Gesellschaften mit einem hohen Anteil von Versicherungen mit (hohem) Rechnungszins sind die Quoten tendenziell niedriger als bei Anbietern, die überwiegend Fondspolicen akquiriert haben. Zudem unterliegen die **Quoten nach Solvency II erheblichen Schwankungen**, bei den genannten Werte hingegen handelt es sich jeweils um eine Stichtagsbetrachtung. Schließlich weisen die Analysten auch darauf hin, **dass die Verwendung einer einzelnen Solvenzquote nicht die fundierte Analyse eines Versicherers ersetzt.** Dazu gehört dann bspw. auch die Betrachtung der **Ertragsquellen**. Das Fazit der Analysten lautet: *„Bei allen Einschränkungen und Diskussionen gilt aber unter Experten als unbestrittener Vorteil der Solvenzquoten, dass tatsächlich alle Lebensversicherer die Berichte vorlegen müssen.“*

Bei der Diskussion von SCR-Quoten muss allerdings auch die Frage aufgeworfen werden, welche Bedeutung (sehr) hohe Quoten in der Praxis haben. Es wurde bereits dargestellt, dass eine Quote von 100% gleichbedeutend ist mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,5%. Dementsprechend führen höhere Quoten zu einer höheren Wahrscheinlichkeit, allerdings kann eine Wahrscheinlichkeit naturgemäß nicht größer als 1, sprich als 100%, sein. Grundsätzlich verbessern höhere Quoten die Wahrscheinlichkeit, ein solches Extremszenario bewältigen zu können. Allerdings bedeutet eine Quote von bspw. 300% nicht 3-fache Sicherheit.

Bei aller Bedeutung der SCR-Quote sollte abschließend aber deutlich darauf hingewiesen werden, dass **an erster Stelle immer die Auswahl eines geeigneten Produktes** stellen sollte, welches der Kunde auch wirklich benötigt und das seinen Ansprüchen und Bedürfnissen gerecht wird. **Im zweiten Schritt ist es dann sicher nicht verkehrt, sich bei mehreren geeigneten Produkten für einen Anbieter mit einer guten Solvenzquote zu entscheiden.**