

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Die größten Anbieter von Fondspolicen	Seite 6
Scoring-Modelle in der BU	Seite 8
Wahlprogramme 2021	Seite 9

Kurzmeldungen

Vorteilhafteste Beleuchtung: Der **Versicherungsbote** hat kürzlich unter der Überschrift „*BU-Versicherung: Diese Tarife für Manager und Studenten überzeugen im Rating*“ über ein **aktuelles BU-Rating** berichtet. **Redakteur Sven Wenig** weist in seinem Artikel auf ein in der Öffentlichkeit wenig beachtetes Thema im Zusammenhang mit Versicherungs- bzw. Produktratings hin. **Die Ergebnisse hängen regelmäßig maßgeblich von den Vorgaben ab.** So wurde bspw. für Studenten ein Nichtraucher mit Bürotätigkeit vorgegeben. *„Die Prämien aber wären weit ungünstiger, würde der Student einer risikoreicheren Tätigkeit nachgehen oder würde er – keine Seltenheit – zu den rauchenden Studenten zählen.“*, erläuterte **Wenig**. Die Bedingungen für den Vergleich seien so gestaltet, *„dass sie eine vorteilhafte Präsentation für die Anbieter ermöglichen. Beinahe scheint es, als würden die Experten hier die Rolle kommerzieller Porträt-Fotografen übernehmen: Zwar wird ein realistisches Abbild der Anbieter angestrebt, aber bei der denkbar vorteilhaftesten Beleuchtung.“*

Kein Lebensversicherer geht pleite: Das sagte **Dr. Herbert Schneidemann, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV)**. In einem **Interview mit procontra online** erklärte der Chef der **Versicherungsgruppe die Bayerische** auch, warum die von Verbraucherschützern gerne als zu niedrig kritisierten **Solvency-II-Quoten nicht überbewertet** werden sollten. *„Dennoch könnten die Anbieter ihre Quoten in die Höhe treiben, wenn sie in der Kapitalanlage auf Zinstitel und Staatsanleihen setzen, bei denen die Eigenkapitalanforderungen bei 0 Prozent liegen. Doch dann fielen Erträge zur Finanzierung der Zinszusatzreserve weg und es wären dieselben Kritiker, die die maue Ertragssituation für die Versicherten monieren würden. Genau dafür sind die Übergangsmaßnahmen geschaffen worden, um die Umstrukturierung der Kapitalanlagen und des Produktportfolios sinnvoll und sukzessive vornehmen zu können, ohne dabei die eigene Finanzkraft zu gefährden.“* **Damit erwidert er sehr verständlich die Kritik bspw. des Bundes der Versicherten.**

CareFlex Chemie: Ein paritätisch geführtes Konsortium aus R+V Krankenversicherung AG und Barmenia Krankenversicherung AG hat für ca. 580.000 Beschäftigte in der chemischen Industrie mit CareFlex Chemie eine arbeitgeberfinanzierte tarifliche Pflegevorsorge beigestellt. Das ist ein Ergebnis der Verhandlung zwischen der Gewerkschaft IG BCE und dem Arbeitgeberverband BAVC zum aktuellen Tarifvertrag für alle Tarifbeschäftigten. CareFlex Chemie gewährt im Leistungsfall ein frei verfügbares Pflegemonatsgeld. Da es sich um eine branchenweite Lösung handelt, erfolgt keine Gesundheitsprüfung. Über Zusatzmodule können sowohl Beschäftigte als auch deren Familienangehörige die eigene Pflegevorsorge weiter ausbauen.

Grüne wollen mehr Regulierung und Abschaffung von Provisionen: In ihrem Bundestagswahlkampfprogramm „Deutschland. Alles ist drin“ offenbaren Bündnis 90 / Die Grünen einmal mehr ihr Faible für mehr staatliche Regulierung und für Verbote. Noch mehr Regulierung scheint für die Finanzdienstleistungsbranche die Lösung aller Probleme zu sein: „Statt der immer undurchsichtigeren Regulierungsflut wollen wir einfache und harte Regeln. Die Regulierungslücken bei Schattenbanken, Zahlungsdienstleistern und Fintechs schließen wir, jedes Produkt und jeder Akteur muss reguliert sein“. **Die ganze Branche wird unter Generalverdacht gestellt:** „Häufig werden Kund*innen Finanzprodukte angedreht, die für sie zu teuer, zu riskant oder schlicht ungeeignet sind. Diese Produkte sind häufig gut für die Gewinne der Banken und Versicherungen, aber schlecht für die Kund*innen.“ Demensprechend sollen zukünftig alle „Vermittler*innen und Berater*innen“ von der BaFin beaufsichtigt werden. Im letzten Quartal 2020 waren übrigens knapp 200.000 Versicherungsvermittler registriert; so dass schon die Frage erlaubt sein sollte, wie eine solche Regulierung zumindest theoretisch funktionieren könnte. Aber gleichzeitig soll der Beruf der Vermittler ja auch neu definiert gemacht werden: „Wir wollen weg von der Provisionsberatung und schrittweise zu einer unabhängigen Honorarberatung übergehen. Dafür schaffen wir eine gesetzliche Honorarordnung, die Finanzberater*innen stärkt und unabhängiger macht. Die Finanzaufsicht soll von der Möglichkeit, den Vertrieb von schädlichen und irreführenden Finanzprodukten zu untersagen, stärker als bisher Gebrauch machen.“ **Das Vertrauen in den Staat scheint bei den Grünen trotz Cum-Ex und Wirecard geradezu grenzenlos zu sein.**

INTER zufrieden: Die INTER Lebensversicherung AG zeigte sich mit dem Geschäftsjahr 2020 zufrieden. Die gebuchten Bruttobeiträge nahmen um 4,5% zu. Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen lag bei ebenfalls 4,5%. „Die Corona-Pandemie war im vergangenen Jahr das dominierende Thema und die zentrale Herausforderung für uns und die gesamte Branche“, erläuterte Vorstandssprecher Dr. Michael Solf die Geschäftsergebnisse zusammen. „Angesichts dieser schwierigen Umstände können wir mit dem Ergebnis des Jahres 2020 insgesamt zufrieden sein.“ Sein Vorstandskollege Michael Schillinger ergänzte: „Die INTER Leben blickt auf ein solides Jahr 2020 zurück. Auch wenn wir mit dem Neugeschäft, bedingt durch Corona, etwas unter den Erwartungen lagen, ist der Versicherungsbestand gemessen in Versicherungssumme leicht gestiegen.“

Krasser Widerspruch: Während **Politiker** darüber diskutieren, ob das **Renteneintrittsalter** auf 70 oder besser gleich auf 75 Jahre hinausgeschoben werden soll, haben die **Menschen in Deutschland offensichtlich andere Pläne und Vorstellungen von ihrem Ruhestand**. Fast ein Viertel der Menschen in Deutschland (23,5%) hat die Absicht, vor dem gesetzlichen Rentenalter den Ruhestand anzutreten. Weitere gut 35% können sich einen vorgezogenen Renteneintritt vorstellen. Das ist das Ergebnis einer Befragung des **Deutschen Instituts für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA)**. **Dr. Helge Lind, Vorstand des Bundesverbands Deutscher Vermögensberater (BDV)**, betonte daher **die Notwendigkeit privater Vorsorge**: *„Allein aufgrund der geburtenstarken Jahrgänge ist selbst ein Renteneintritt mit 67 Jahren nicht mehr haltbar, wenn der Steuerzuschuss und mit ihm die Staatsschulden nicht ausufern sollen. Es wird deshalb nicht ohne private Altersvorsorge gehen“*. Gleichzeitig forderte er **mehr Impulse aus der Politik** zur Stärkung der privaten Vorsorge, bspw. durch steuerliche Vorteile beim langfristigen Aktiensparen.

Informationen zum Einkommenschutz gewünscht: Mehr als drei Viertel der Befragten wissen eher wenig oder gar nichts zum Thema Einkommenschutz. Das ist eines der Ergebnisse einer **Umfrage des Marktforschungsunternehmens YouGov im Auftrag der NÜRNBERGER**. Der Informationsbedarf zu diesem wichtigen Thema ist gerade bei der jüngeren Bevölkerung groß. **Harald Rosenberger, Vorstand der Nürnberger Leben**, erklärte: *„Unsere neueste Studie zum Thema Einkommenschutz zeigt: Wir müssen noch mehr in die Aufklärung investieren. Gerade mal 25 Prozent der Interviewten gaben sich zumindest eher informiert über einschlägige Versicherungsprodukte, wobei der Anteil der sehr Informierten mit fünf Prozent gering ausfällt.“* **Gerade Alternativprodukte zur Berufsunfähigkeit wie die Grundfähigkeitsversicherung seien bei nicht einmal 10% der Deutschen bekannt.** Dementsprechend beschrieb **Rosenberger** eine wichtige Aufgabe für die Versicherer: *„Es ist Aufgabe der Produkthanbieter und Versicherungsberater, ihren Kunden das wichtige Thema der Absicherung des Einkommens näherzubringen.“*

DFV plant Einstieg in Leben: Die **DFV Deutsche Familienversicherung AG** will noch im **Jahresverlauf 2021** ihren **DFVKombiSchutz** um eine **Vorsorgekomponente** erweitern. Das **Versicherungspaket beinhaltet bisher eine Unfall-, Hausrat- inkl. Glas-, Haftpflicht- und eine Verkehrsrechtsschutzversicherung**. Im **Jahr 2022** soll dann der **Einstieg in die Lebensversicherung** erfolgen. *„Wir sind mitten im Schreiben des Zulassungsantrags für die Bafin. Ich gehe davon aus, dass dies noch dieses Quartal fertig wird. Wirtschaftlich und technologisch sind wir dazu in der Lage. Wenn wir der Bafin ein Produkt vorlegen, dann bekommen wir das kurzfristig hin“*, sagte **Vorstandschef Stefan M. Knoll**. Die zukünftige **„Lifetime Versicherung“** soll dann auch **biometrische Risiken wie Todesfall, Pflege und Berufsunfähigkeit** beinhalten.

Das ist jenseits von Gut und Böse: In dem Beitrag „*Ärger mit der Rente: Ist Riester noch zu retten?*“ hat das **ZDF** einmal mehr „*Riester-Bashing*“ vom Feinsten betrieben. Anhand einiger plakativer Beispiele will das **ZDF** nachweisen, dass die Riester-Renten vom Grundsatz her nicht funktioniert. Das gipfelt in der schon fast philosophischen Aussage, dass die Versicherten zu viel einzahlen würden, weil am Ende zu wenig rauskomme. **Von gefühlten Renditen ist die Rede und vermeintlich zu teuren Verträgen.** Die sog. Expertin Saidi Sulilatu erklärt dann: Das sei „*jenseits von Gut und Böse*“. Die Riester-Rente mag ja verbesserungsbedürftig sein, aber wer hat denn die Förderregelungen aufgestellt, die das Produkt zu einem „*bürokratischen Monster*“ gemacht haben? Wer ist denn verantwortlich für die Geldpolitik der **EZB**, die uns seit Jahren **Null- und Negativzinsen** beschert? **Mal ganz abgesehen davon, dass natürlich auch das ZDF wieder die Antwort schuldig bleibt, was denn die Alternative sein soll.** Ob der von Politik und Medien immer wieder als Alternative ins Spiel gebrachte staatlich verwaltete **Bürgerfonds** tatsächlich die Lösung der Probleme darstellen könnte, darf sicher bezweifelt werden.

Bürgerversicherung nur Wahlkampfrhetorik? Die Linke, Bündnis 90 / Die Grünen und die SPD fordern in der **Rentenversicherung die Einführung einer Bürgerversicherung.** So heißt es etwa im **Wahlprogramm der SPD:** „*Solidarität in der Alterssicherung bedeutet für uns zudem, dass auch die Selbstständigen, Beamt*innen, freien Berufe und Mandatsträger*innen der gesetzlichen Rentenversicherung angehören.*“ **SPD-Arbeitsminister Hubertus Heil** ergänzte. „*Generell finde ich es richtig, darüber nachzudenken, im Laufe der Zeit alle in einer Erwerbstätigenversicherung zu vereinen.*“ **Prof. Dr. Bert Rürup, Rentenexperte und Chefökonom des Handelsblatts, hält die Pläne der Parteien jedoch für reine Wahlkampfrhetorik. Die Integration der Beamten in die gesetzliche Rentenversicherung würde schon allein an den hohen Kosten scheitern.** **Rürup** verweist u. a. darauf, dass eine Überführung von bestehenden Beamten- in Angestelltenverhältnisse nahezu unmöglich sei, da die bisherigen Ansprüche der Beamten durch das Grundgesetz geschützt seien. Zudem sei die durchschnittliche Lebenserwartung von Beamten höher als die der Gesamtbevölkerung. **Langfristig würde die geforderte Ausweitung des Versichertenkreises die umlagefinanzierte Rentenversicherung sogar noch weiter belasten.**

bAV wächst weiter: Die **betriebliche Altersvorsorge (bAV)** in Deutschland hat weiter zugelegt. Im **Jahr 2020** erhöhte sich die Zahl der **bAV-Verträge** um 130.000 auf ca. 16,38 Millionen. In den letzten zehn Jahren ist der **bAV-Bestand** damit um fast 25% gewachsen. Bezogen auf das Beitragsvolumen der Lebensversicherer insgesamt liegt der **bAV-Anteil** inzwischen bei fast einem Viertel. Den größten Anteil haben nach wie vor die **Direktversicherungen** mit etwa 8,6 Millionen Verträgen und laufenden Beiträgen in Höhe von 8,3 Mrd. Euro.

Leichtes Plus bei Basisrenten: Zum 2. Mal hintereinander ist die Anzahl **neu abgeschlossener Basisrentenverträge** gestiegen. Nach Angaben des **GDV** wurden in 2020 85.100 neue Verträge abgeschlossen. In 2019 waren es 83.700 und in 2018 76.900 Verträge. Im Jahr 2007 wurden noch 317.800 Basisrentenverträge neu abgeschlossen; danach ging es kontinuierlich bergab. In der **GDV-Broschüre „Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2020“** findet man bis einschl. 2019 auch Angaben zu den Beiträgen. Demnach sind die **Einmalbeiträge in der Basisrente im Jahr 2019** um 17,5% gestiegen, die **laufenden Beiträge** immerhin um 8,9%. Die von den Medien häufig kritisierte **Riester-Rente** musste zwar im Jahr 2019 ein Minus von 2,1% bei den **abgeschlossenen Verträgen** hinnehmen. Mit 3,2% bei den **laufenden Beiträgen** und 7,5% bei den **Einmalbeiträgen** ist der Beitragszugang allen Unkenrufen zum Trotz dennoch gewachsen. **So ganz erfolglos scheint die Riester-Rente also doch nicht zu sein.** Schaut man sich **den Bestand an förderfähigen Riester-Lebensversicherungen** an, dann lässt sich der Abgesang auf das Produkt nicht wirklich nachvollziehen. Für das Jahr 2010 wurden 10.318.600 Verträge im Riester-Bestand der Versicherer notiert. Im Jahr 2019 waren es 10.535.000 Verträge. Ein richtiger Flop sieht wohl anders aus.

Stuttgarter überarbeitet Risikoversicherung: Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** hat ihre **Risikoversicherungen** überarbeitet und **Bedingungen sowie das Pricing verbessert.** Die **Beitragskalkulation** berücksichtigt u. a. die **Berufsgruppe, eine Raucherdefinition, die Anzahl der Kinder sowie den Body-Mass-Index.** Insgesamt bietet die **Stuttgarter nun 40 Risikoklassen.** Neu im Tarifspektrum ist die **annuitätisch fallende Versicherungssumme**, die sich jährlich passend zur Restschuld eines möglichen Annuitätendarlehens reduziert. Bei Veränderung von Zins- oder Tilgungskonditionen kann die Versicherung zudem einmalig an die neuen Konditionen angepasst werden. Daneben stehen weiterhin die **konstante und die linear fallende Todesfallsumme** zur Auswahl. Alle Tarifvarianten können für **eine oder zwei versicherte Personen** abgeschlossen werden. Die Möglichkeit der **Nachversicherung** besteht jetzt bis zum abgeschlossenen 50. Lebensjahr. Bei bestimmten Anlässen, wie bspw. im Fall von Arbeitslosigkeit oder Eltern- und Pflegezeit, besteht die Möglichkeit der **zinslosen Beitragsstundung.** „*Inbesondere Kundinnen und Kunden, die eine Immobilie finanzieren wollen, profitieren von den umfassenden Neuerungen.*“, beschreibt **Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing Biometrie der Stuttgarter**, eine der Zielgruppen für die neue Risikoversicherung.

Halbjahreszahlen der Prisma Life: Die **Prisma Life AG aus Liechtenstein** verzeichnete im 1. Halbjahr 2021 ein **Neugeschäftswachstum** von ca. 5%. **Holger Beitz, CEO der Prisma Life**, sieht in der **Flexibilität der Produkte** ein Hauptargument: „*Diese Flexibilität ist auf sehr hohen Zuspruch gestoßen. Unsere Kunden vertrauen uns. Das zeigt sich auch daran, dass die große Mehrzahl der Kunden, die Corona-bedingt Beitragspausen in Anspruch nehmen mussten, ihre Beitragszahlungen wieder aufgenommen hat.*“ Das **Anlagevolumen der Prisma Life** erhöhte sich in den ersten sechs Monaten des Jahres 2021 um 8,4% auf 1,4 Mrd. Euro.

Mit Vollgas in die Inflation: Die Verbraucherpreise in Deutschland steigen derzeit so schnell wie seit 1993 nicht mehr. Für **August 2021** wird mit einer **Inflationsrate von 3,9%** gerechnet. Wenn das **Statistische Bundesamt** die temporäre Senkung der Mehrwertsteuer und den zeitweisen Preisrückgang bei Mineralöl im letzten Jahr als Gründe für den deutlichen Anstieg der Preise nennt, dann mag dies formal richtig sein, lenkt aber von der eigentlichen Problematik ab. Zudem ist völlig unklar, warum bspw. der Effekt der Mineralölpreise nur noch bis zum Jahresende 2021 anhalten soll. Eine Rolle spielt sicher auch die **CO2-Bepreisung**, die sich zukünftig ja noch deutlich erhöhen soll. Die **Preise für Energie** erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um fast 13%. Die aus politischen Fehlentscheidungen resultierenden Lieferengpässe für viele Güter, bspw. Mikrochips, werden von den Statistikern verniedlichend als **Krisenbedingte Effekte** bezeichnet. **Die Deutsche Bundesbank erwartete einen weiteren Anstieg der Inflationsrate:** „Zum Jahresende sind aus heutiger Sicht Inflationsraten zwischen 4 Prozent und 5 Prozent möglich“. Nicht zuletzt leistet die **EZB** mit ihrer ultralockeren Geldpolitik einen Beitrag zum politisch gewollten Anstieg der Preise. Ein Grund mehr, um einmal intensiv über die Möglichkeiten einer privaten Vorsorge nachzudenken. **Gerade investitorientierte Produkte könnten hier eine wertvolle Hilfe sein, da gerade sachwertorientierte Investitionen einen Beitrag zur Kaufkraftreihaltung leisten können.**

IMPRESSUM:

infinma news 8 / 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.

Die größten Anbieter von Fondspolice

Bei der Auswertung der **Geschäftsberichte der (deutschen) Lebensversicherer** taucht immer wieder die Frage nach den **größten Anbietern von Fondspolice** auf. Leider ist die Frage nicht so ohne weiteres zu beantworten. Als Bezugsgrößen könnten bspw. die „*Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice*“ oder die „*Deckungsrückstellung im Bereich der Lebensversicherung, soweit das Anlagerisiko von den Versicherungsnehmern getragen wird*“ verwendet werden. Beide Größen finden sich in der Bilanz der Versicherer auf der **Aktiv- bzw. der Passivseite**. Aus der „*Bewegung des Bestands an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen*“ könnten die Angaben „*Anzahl der Versicherungen*“ oder „*Lfd. Beitrag für ein Jahr*“ für die „*Sonstigen Lebensversicherungen*“ herangezogen werden. Diese Größe ist jedoch nur bedingt geeignet, da in dieser Position auch die sog. **Kapitalisierungsgeschäfte** erfasst sind. Die **Analysten von infinma** haben daher in diesem Jahr den **Anhang zur Gewinn- und Verlust-Rechnung ausgewertet**. Dort findet sich i. d. R. eine solche oder vergleichbare Übersicht:

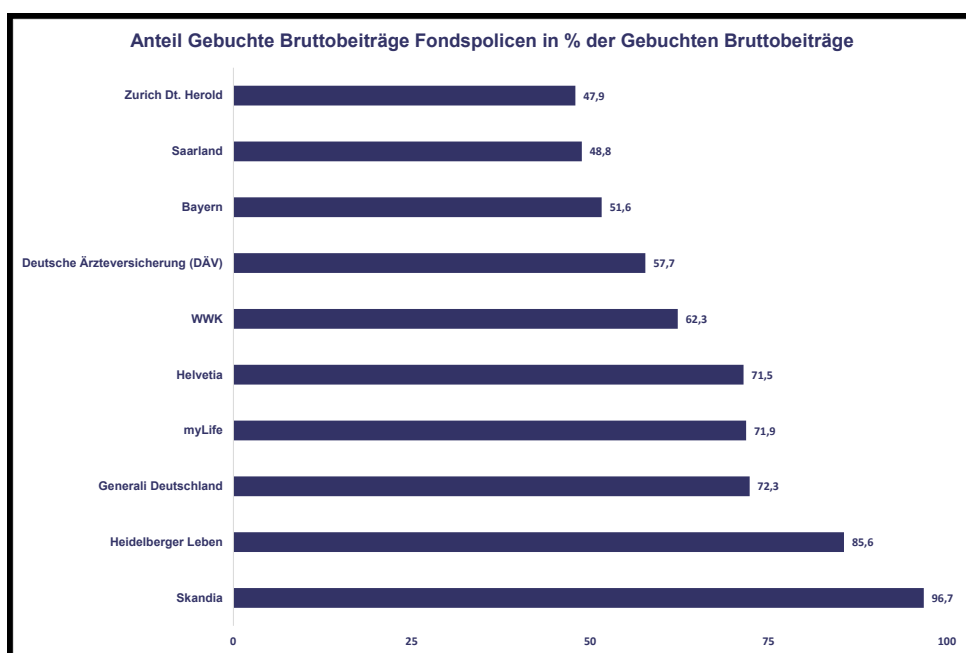
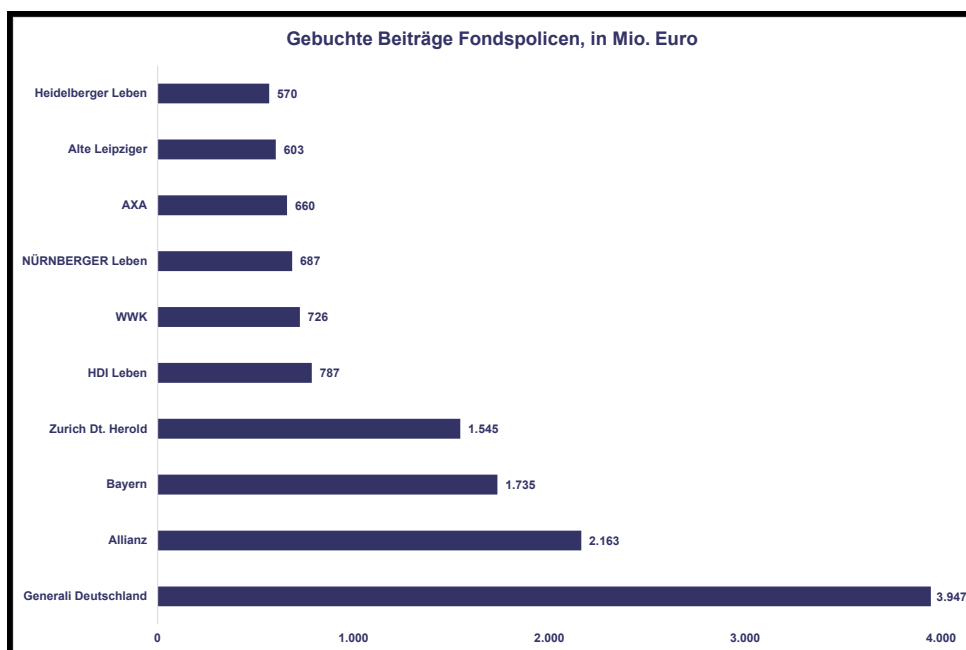
I. 1. a) Gebuchte Bruttobeiträge	
Beiträge nach Versicherungsarten	
Einzelversicherungen	2.167.874.945
Kollektivversicherungen	606.783.455
Insgesamt	2.774.658.400
Beiträge nach Zahlungsweise	
Laufende Beiträge	1.931.735.334
Einmalbeiträge	842.923.067
Insgesamt	2.774.658.400
Beiträge nach Gewinnbeteiligung	
Verträge mit Gewinnbeteiligung	2.157.943.974
Verträge ohne Gewinnbeteiligung	13.292.300
Verträge, bei denen das Kapitalanlagerisiko von den Versicherungsnehmern getragen wird	603.422.126
Insgesamt	2.774.658.400

Aus der Position „*Verträge, bei denen das Kapitalanlagerisiko von den Versicherungsnehmern getragen wird*“ lässt sich dann herleiten, **wieviel Geld in die Anlage von Fondspolice geflossen ist**. Die Auswertungen auf der nächsten Seite zeigen in der oberen Grafik die **zehn Anbieter mit den höchsten absoluten Zahlen**. Die untere Grafik stellt den **Anteil der Prämieinnahmen aus den Fondspolice an den gesamten Prämieinnahmen** dar und ist damit ein guter Indikator dafür, wie „wichtig“ das Geschäft mit den fondsgebundenen Produkten für die einzelnen Versicherer ist.

Demnach ist die **Generali Deutschland**, ehemals **AachenMünchener**, gemessen an den Prämieinnahmen des fondsgebundenen Geschäfts der größte Fondspoliceanbieter in Deutschland. Dahinter folgt Marktführer **Allianz** und – für viele vermutlich etwas überraschend – die **Bayern LV** auf Rang 3. Dahinter folgen bekannte Fondspoliceanbieter wie **Zurich, HDI, WWK und Nürnberger**.

Ein etwas anderes Bild ergibt sich naturgemäß, wenn man den Anteil des fondsgebundenen Geschäfts an den Gesamtprämieinnahmen betrachtet. Dann liegen die beiden **Run-Off-Gesellschaften**

Skandia und Heidelberger Leben deutlich vorne. Die **Generali** erreicht den dritten Platz, gefolgt von **myLife, Helvetia und WWK**. Insgesamt schwankt der Anteil des Fondspolicengeschäfts zwischen knapp 97% bei der **Skandia** und lediglich 0,2% bei der **Dialog**. Die **Alte Leipziger**, vielfach als „Maklerliebling“ in diesem Segment ausgezeichnet, kommt auf einen Anteil von 21,8%, der **Volkswohl Bund** auf 28,9% und die **Swiss Life** auf 19,4%. Hieraus könnte abzulesen sein, dass erfolgreiche Maklerversicherer sich eben gerade nicht ausschließlich auf eine Produktgattung fokussieren, sondern bspw. auch in nicht unerheblichem Umfang **Biometriegeschäft** vermitteln.



Scoring-Modelle in der BU

Immer häufiger werben Versicherer damit, bei der **Prämienkalkulation in der Berufsunfähigkeitsversicherung** mit sog. **Scoring-Modellen** zu arbeiten. Mit Hilfe **zusätzlicher Fragen zur konkreten Ausgestaltung des Arbeitsalltags** soll es dem Versicherer möglich gemacht werden, ein **realistischeres Bild vom zu versichernden Risiko** zu bekommen. Das ist aus Sicht des Versicherers vernünftig und nachvollziehbar und auch Kunden und Vermittler dürften es begrüßen, wenn eine realistischere Einschätzung des Berufsbildes in vielen Fällen zu einer günstigeren Prämie führt. Dennoch ist es angebracht, im Zusammenhang mit Scoring-Modellen einige Dinge zu verdeutlichen.

Teilweise wird der Eindruck erweckt, **die Verwendung eines Scoring-Modells würde die Abfrage des Berufs überflüssig machen. Dem ist jedoch keinesfalls so.** Den **Analysten von infinma** bspw. ist keine Angebotssoftware bekannt, die auf die Angabe eines Berufs vollständig verzichtet. Das bestätigt auch die **Zurich**, die im **Jahr 2019 ein solches Scoring-Modell eingeführt hat.** **Bernd O. Engeli**, **Leiter Unternehmenskommunikation der Zurich** erklärte der Zeitschrift *procontra*: *„Der Berufsbegriff bleibt unverändert die Basis für eine risikogerechte Prämie und wird durch die Scoringinformationen ergänzt. Das neue Scoring ermöglicht jedoch eine kundenindividuellere Bewertung der Tätigkeit und dadurch in vielen Fällen eine bessere Einstufung der risikoadäquaten Prämien.“*

Beliebte **Kriterien bei derartigen Scoring-Modellen** sind der **Anteil der Bürotätigkeit, bei Selbständigen die Zahl der Angestellten, die Reisetätigkeit und evtl. Weiterbildungen bzw. Art und Umfang der beruflichen Qualifikation.** Genau hier sieht **Alina vom Bruck, Leiterin Leben Innovation und Prokuristin bei der Gothaer**, eine **Gefahr in der Beratung**: *„Bei den Scoring-Modellen besteht die Schwierigkeit, dass deutlich mehr Fragen zur Tätigkeit notwendig sind als eine einfache Frage nach dem Beruf. Die Beantwortung dieser Fragen ist für Kunden und Vermittler aufwendiger. Zudem besteht bei den Fragen ein gewisser Interpretationsspielraum und damit die Gefahr der Falschbeantwortung, was möglicherweise zu einem Streitpunkt im Leistungsfall werden kann.“*

Marc Glissmann, einer der beiden **Geschäftsführer der infinma GmbH**, hat bereits in der Vergangenheit bei Vorträgen wiederholt darauf hingewiesen, dass die **Frage nach dem Anteil der Reisetätigkeit am Gesamtberufsbild keinesfalls einfach zu beantworten** ist. So liegt die Vermutung nahe, dass der Anteil der Reisetätigkeit bei Maklern und Vermittlern in den Monaten Oktober bis Dezember aufgrund des Jahresendgeschäfts vermutlich höher ist als im Januar oder Februar. Von daher könnte die Antwort auf die Frage auch davon abhängen, zu welchem Zeitpunkt diese gestellt wird. Dabei muss auch gar nicht primär an bewusste Falschaussagen gedacht werden.

So sinnvoll der Einsatz von Scoring-Modellen in der Praxis auch sein mag, zwei Probleme bleiben ungelöst. Die Anforderung, zusätzliche Fragen beantworten zu müssen, macht den **BU-Beantragungs- und Beratungsprozess noch komplexer.** Zudem könnte die **Prämie** für überwiegend körperlich Tätige auch nach Anwendung eines Scorings-Modells **immer noch zu hoch sein.**

Wahlprogramme 2021

Das **Deutschen Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA)** hat kürzlich in seinem **Sommer-Briefing** wesentliche **Aussagen aus den Wahlprogrammen der Bundestagsparteien** zu den Themen **Vorsorge und Alterssicherung** gegenübergestellt. Wer sich die Mühe macht, die Aussagen einmal näher zu betrachten, wird vermutlich enttäuscht, zumindest aber desillusioniert sein. **Wirklich konkret werden die Programme nur an wenigen Stellen.** Andere Passagen sind entweder mit heißer Nadel zusammengestrickt worden oder deuten auf eine relativ überschaubare Kompetenz hin. Ergänzend zu einigen der oben aufgeführten Kurzmeldungen, werden nachfolgend weitere Aussagen aus den Programmen aufgelistet und kommentiert.

Die meisten Parteien wollen das **Rentenbeitrittsalter von 67 Jahren** beibehalten, aber den Rentenbeginn flexibler gestalten. Mit flexiblerem Rentenbeginn ist allerdings wohl eher ein späterer Rentenbeginn gemeint. So heißt es bei **Bündnis 90 / Die Grünen**: *„Grundsätzlich halten wir an der Rente mit 67 fest. Wir wollen es Menschen aber leichter machen, selbst darüber zu entscheiden, wann sie in Rente gehen wollen, auch über die Regeleintrittsgrenze hinaus.“* Ähnlich formuliert auch die **AfD**: *„Wir wollen ... jedem ermöglichen, länger zu arbeiten und im Einvernehmen mit dem jeweiligen Arbeitgeber zum individuellen Wunschzeitpunkt den Ruhestand anzutreten.“* Aus der Reihe fällt lediglich **Die Linke**, deren Forderungen an den aktuell schon bestehenden Problemen des Rentensystems völlig vorbei gehen: *„Die Rente erst ab 67 muss zurückgenommen werden. (...) Jede*r muss wieder spätestens ab 65 Jahren abschlagsfrei in Rente gehen dürfen.“*

Die Aussagen zur **Zukunft der betrieblichen Altersvorsorge (bAV)** bleiben recht vage. **CDU / CSU** scheinen auch weiterhin auf die bAV setzen zu wollen: *„Wir wollen, dass noch mehr Menschen betrieblich für ihr Alter vorsorgen ... Wir werden die Mitnahme der Ansprüche aus einer betrieblichen Altersvorsorge beim Jobwechsel weiter verbessern.“* Die Aussagen von **Bündnis 90 / Die Grünen** erscheinen etwas widersprüchlich. Zwar wollen auch sie die bAV beibehalten, allerdings heißt es: *„Um es kleinen Unternehmen einfacher zu machen, eine betriebliche Altersvorsorge anzubieten, wollen wir die reine Beitragsgarantie für kleine Unternehmen einführen, sie bei der Haftung entlasten und so für eine bessere Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge sorgen.“* Aktuell ist es jedoch gerade die Beitragsgarantie in der bAV (und bei Riester), die es so schwierig macht, attraktive Produkte anzubieten. Vor allem für kleine Unternehmen könnten derartige Überlegungen an der wirtschaftlichen Realität scheitern. Deutlich wird **Die Linke**: *„Statt einer überwiegend von den Beschäftigten finanzierten betrieblichen Altersvorsorge wollen wir eine überwiegend von den Arbeitgeber*innen finanzierte betriebliche Altersversorgung (als betriebliche Sozialleistung).“* Die hiermit einhergehende zusätzlich Belastung zahlreicher Unternehmen wird gerade auch im Hinblick auf die Bewältigung der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft weiter schwächen, sondern vermutlich auch unmittelbar Arbeitsplätze gefährden.

Was die **staatlich geförderte, private Altersvorsorge, also Riester und Rürup**, angeht, sind sich die meisten Parteien scheinbar darüber einig, dass **Riester, wenn nicht gescheitert, so doch zumindest**

renovierungsbedürftig sei. Sowohl **CDU / CSU, SPD als auch Bündnis 90 / Die Grünen** setzen als Alternative auf ein **Standardprodukt**, wobei **Bündnis 90 / Die Grünen** den von ihnen schon mehrfach ins Gespräch gebrachten **Bürgerfonds** präferieren. Ansonsten sind die **Aussagen zu dem Standardprodukt recht vage**: Vor allem soll es kostengünstig sein. Natürlich ist vom Grundsatz her ein kostengünstiges Produkt vernünftig, allerdings bleibt bei den Parteien offen, **warum ausgerechnet ein Bürgerfonds oder ein staatlich organisiertes Vorsorgeprodukt in der Lage sein soll, kostengünstig(er) zu arbeiten**. Zudem dürfte die z. T. gewünschte Beibehaltung der staatlichen Förderung selbst bei einem restaurierten Fördersystem zwangsläufig für einen gewissen Aufwand sorgen. Durch den (weitestgehenden) Verzicht auf Abschlusskosten ließen sich in der Tat Kosten einsparen, **fraglich ist allerdings, ob sich ein solches Produkt auch vertreiben lässt**. Die Erfahrungen der Vergangenheit haben gezeigt, dass die Menschen in unserem Land bspw. digitalen Versicherungslösungen gegenüber nur sehr bedingt aufgeschlossen sind und vor allem staatlich geförderte Produkte meist recht erklärungsbedürftig sind.

Einen sehr interessanten Satz findet man im Programm von **Bündnis 90 / Die Grünen**: *„Wir senken mit Standardprodukten in der Altersvorsorge die Kosten insbesondere für Menschen mit kleinen und mittleren Einkommen.“* **Da kann man nur hoffen, dass es sich hier lediglich um eine schlampige Formulierung handelt. Andernfalls würde es nämlich bedeuten, dass die Tarifikalkulation in irgendeiner Form das Einkommen der Versicherten berücksichtigen müsste**, so quasi nach dem Motto: Je höher das Einkommen, desto höher die eingerechneten Kosten.

Ganz einfach macht es sich **Die Linke**: *„Wir wollen die Rentenprivatisierungen zurücknehmen und die Mittel der Spekulation entziehen.“* Die Lösung des Problems ist dann die Überführung der Riester-Rente in die gesetzliche Rente. Hier soll also ein nach Aussagen der Politiker gescheitertes Produkt (= Riester-Rente) in ein Produkt (= gesetzliche Rente) überführt werden, dessen mangelhafte Zukunftsfähigkeit schon jetzt Gegenstand zahlreicher Diskussionen ist.

Lediglich die **FDP** scheint auch über **alternative Lösungsmöglichkeiten** nachzudenken: *„... die Anlagevorschriften bei der staatlich geförderten Altersvorsorge, zum Beispiel bei Riester-Verträgen, wollen wir öffnen. Der Wohn-Riester bleibt unberührt.“*

Vor allem die eher links orientierten Parteien wollen einmal mehr einen Versuch unternehmen, die **private Krankenversicherung abzuschaffen**. Bei **Bündnis 90 / Die Grünen** heißt es dazu: *„Unser Ziel ist eine solidarisch finanzierte Bürger*innenversicherung, in der jede*r unabhängig vom Einkommen die Versorgung bekommt, die er oder sie braucht.“* Auch diese Formulierung sollte man sich einmal sehr genau anschauen. Auf den ersten Blick hört sich eine bedarfsgerechte Versorgung natürlich gut an, **allerdings stellt sich die Frage, wer festlegt, was er oder sie braucht**. Gerade auch die anhaltende Corona-Krise hat deutlich gezeigt, dass es durchaus unterschiedliche Standpunkte geben kann, wenn es um wissenschaftliche bzw. medizinische Beurteilungen und Einschätzungen geht. Vielleicht

bekommen wir dann ja zukünftig neben einer STIKO und einem Ethikrat eine Art Medizinischen Bedarfsermittlungsrat, der dann am besten auch gleich noch „Soziales Wohlergehen“ mitberücksichtigt.¹ In diesem Zusammenhang drängt sich allerdings auch ein ganz anderes Thema auf, **nämlich das exzessive Gendern zu jeder passenden und unpassenden Gelegenheit**. Mit dem Wort Bürgerversicherung kann man sich ja noch anfreunden. Aber wie soll das Wort „jede*r“ (gendergerecht) ausgesprochen werden? Es wirkt halt etwas abgehakt, wenn nach dem Genderstern bzw. der Genderpause nur noch ein Buchstabe folgt. Zumindest der letzte Teil des Satzes ist zudem diskriminierend, liest man doch „er und sie“. Was ist denn mit den zahlreichen anderen Geschlechtern, auf die ansonsten so viel Wert gelegt wird. Oder gibt es die zukünftige Krankenversicherung doch nur für Männer und Frauen?

Auch die SPD will die private Krankenversicherung abschaffen. *„Wir werden eine Bürgerversicherung einführen. Das bedeutet: Gleich guter Zugang zur medizinischen Versorgung für alle.“* Gleich guter Zugang hört sich natürlich gut und vernünftig an. Allerdings soll doch vermutlich nicht nur der Zugang vereinheitlicht werden, also bspw. gleiche Wartezeiten für Arzttermine für alle Patienten, sondern auch die medizinische Versorgung selber. Wie soll das praktisch aussehen, wenn Menschen, die auf dem Land wohnen, den gleichen Zugang haben sollen, wie Menschen, die in der Stadt wohnen? Woher sollen die dafür benötigten zusätzlichen Ärzte kommen oder soll die Versorgung in der Stadt verschlechtert werden, damit unter dem Strich alle die gleiche (schlechtere) Versorgung bekommen?

Ganz eindeutig hat sich **Die Linke** positioniert: *„Wir wollen die Trennung zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung abschaffen.“* und *„In die Solidarische Gesundheitsversicherung zahlen alle entsprechend ihren gesamten Einkünften (Erwerbs-, Kapital- und anderen Einkommen) ein ...“*. Bei gleichzeitiger Abschaffung der Beitragsbemessungsgrenze **wird also zukünftig die Krankenversicherung zunächst einmal für viele Menschen teurer, evtl. sogar unbezahlbar**. Die rechtlichen Probleme bei der Abschaffung der privaten Krankenversicherung konnten übrigens auch in der Vergangenheit schon nicht gelöst werden.

Zusammenfassend fällt auf, dass die Wahlprogramme an vielen Stellen sehr oberflächlich bzw. missverständlich formuliert sind und oft sehr vage bleiben. Allerdings enthalten alle Programme mehr oder weniger brisante Passagen, die vor allem für die **Kranken- und Lebensversicherungsbranche erhebliche Einschnitte bedeuten** könnten. Zudem scheint an vielen Stellen die Verbreitung der eigenen Ideologie wichtiger zu sein, als pragmatische Lösungsvorschläge für vermeintlich bestehende Probleme zu finden. Das zeigt sich bspw. bei der öffentlichen Kritik an der Riester-Rente, ohne zugleich das auslösende Gesetz zu ändern. Insofern kann man nur jedem Wähler dringend empfehlen, sich einige Passagen mal genauer anzuschauen und sich Gedanken darüber zu machen, welche Konsequenzen die auf den ersten Blick oft vielversprechend klingenden Passagen in der Praxis haben könnten.

¹ Die Formulierung wurde bewusst überspitzt gewählt, um einmal deutlich zu machen, wie wenig politische Parteien ganz offensichtlich darüber nachdenken, wie bestimmte Aussagen (miss-) verstanden werden könnten.