

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Grundfähigkeitsversicherungen in der Diskussion	Seite 4
Auswertungen MindZV 2020	Seite 6
(Energiepreis-) Schock tut weh - aber geht er auch vorbei?	Seite 9
Interview mit Dr. Herbert Schneidemann, Vorsitzender des Vorstandes, die Bayerische	Seite 10

Kurzmeldungen

Continentale riestert weiter: Die **Continentale Lebensversicherung AG** wird auch im kommenden Jahr weiterhin eine **Riester-Rente** anbieten. *„Die Riester-Rente ist ein wesentlicher Bestandteil des deutschen Altersvorsorge-Systems. Sie spielt als Teil des 3-Säulen-Systems eine wichtige Rolle“*, machte **Dr. Helmut Hofmeier, Vorstand Leben im Continentale Versicherungsverbund**, deutlich. *„Als Einsteigerprodukt für junge Leute und Familien ist sie die perfekte Ergänzung für die Altersvorsorge“*. Die **Continentale RiesterRente Invest Garant** kombiniert die **Garantien der kapitaleffizienten Klassik** mit einer **fondsgebundenen Riester-Rente**. Somit kann der Kunde sowohl von der **staatlichen Förderung** profitieren, als auch von den **Renditechancen der Fondsanlage**. Der **dynamische sog. Chancen-Tracker** verteilt das Vertragsguthaben optimal zwischen dem **Fonds- und dem Sicherungsvermögen**.

Vanguard-Fonds bei Nucleus Life: Der **Versicherer Nucleus Life aus Liechtenstein** bietet im Rahmen seiner **fondsgebundenen Police „Protectinvest“** jetzt auch die Möglichkeit auf **Portfolios von Vanguard** zurückzugreifen. Unter anderem steht die **Multi-Asset-ETF-Serie „Life Strategy 20, 40, 60 und 80“** zur Verfügung. Die Zahl steht dabei für den Aktienanteil im Fonds, das übrige Kapital wird in Anleihen investiert. Zudem können sich die Kunden auch für die Vanguard **Modellportfolios „Konservativ“, „Moderat“ und „Wachstum“** entscheiden. **Markus Graf, Verwaltungsrat bei Nucleus Life**, kommentierte die Zusammenarbeit so: *„Die Nucleus Life ist sowohl ein Experte in der Digitalisierung fondsgebundener Versicherungen, den Themen Erben & Schenken als auch dem Nießbrauch am Protectinvest. Durch die Produkte von Vanguard, dem Pionier der unkomplizierten und kosteneffizienten Anlagelösungen, bündeln wir die Vorteile beider Firmen hervorragend in einem Produkt.“*

4 Gründe für die Fondspolice: „*Wer auch im Alter finanziell unabhängig sein möchte, muss privat vorsorgen und dabei auch Investments am Kapitalmarkt wagen*“, erklärte kürzlich **Hermann Schrögnauer, Vorstand der LV 1871**. Nach Einschätzung des **Münchener Versicherers** sprechen vor allem **vier Gründe für die Fondspolice**. Die Produkte weisen eine **hohe Flexibilität** im Hinblick auf Ein-, Aus- und Zuzahlungen sowohl in der Ansparphase als auch im Rentenbezug auf. Die Fondspolice bietet **vielfältige Anlagemöglichkeiten** aus einem großem Fondsspektrum. Kunden können sich i. d. R. auch eigene Portfolios zusammenstellen. Bei einer Vertragslaufzeit von mindestens 12 Jahren und einer Auszahlung nach Ablauf des 62. Lebensjahres sind Fondspolice **steuerlich vorteilhaft**. Das gilt insbesondere auch für Fondswechsel innerhalb des Vertrages. Schließlich sind die meisten Policen so ausgestaltet, dass sie **große Verluste verhindern** und bei Bedarf bereits erwirtschaftetes Kapital in sicherere Anlagen **umschichten**.

Basler BU-Ausbauturbo: Die **Basler Lebensversicherungs-AG** bietet für Antrags-Eingänge zwischen dem 1.10.2021 und dem 31.12.2021 einen sog. **BU-Ausbauturbo** an. Damit kann die versicherte **BU-Rente um bis zu 150%** auf maximal 2.500 Euro monatlich erhöht werden. Das gilt für die Berufsklassen 0 bis 3 und bis zum 30. Lebensjahr bei einer maximalen garantierten BU-Rente von 2.000 Euro. Einschließlich dieser Erhöhung darf die BU-Rente **60% des Bruttoeinkommens** aus beruflicher Tätigkeit nicht übersteigen. So kann ein Student, der mit 20 Jahren 1.000 Euro BU-Rente abgesichert hat, beim Berufseinstieg mit einem Bruttoeinkommen von 4.200 Euro monatlich, seinen BU-Schutz in einem Rutsch auf 2.500 Euro erhöhen. **Es erfolgt keine erneute Risiko- und Gesundheitsprüfung.**

Im Ton vergriffen: Kürzlich hatte der **Chef der R+V-Versicherungen, Norbert Rollinger**, die Diskussion angestoßen, **ob Ungeimpfte zukünftig in neuen Tarifgenerationen höhere Prämien in der Privaten Krankenversicherung zahlen müssten**. Er warf diesem Personenkreis vor, sie zeigten „*ein sozial schädliches Verhalten*“. Weiter führte er aus: „*Wann es die ersten Tarife privater Krankversicherer dazu geben werde, hänge davon ab, wie lange sich die schweigende Mehrheit der Geimpften von den hartnäckigen Impfverweigerern noch auf der Nase herumtanzen lässt*“. **Rechtlich dürfte die Einführung derartiger Tarife unproblematisch sein**. Im Hinblick auf die **Kalkulation fehlen jedoch bisher verlässliche statistische Daten**. Die **Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) bemängelte** in diesem Zusammenhang: „*Sich jetzt mit Ungeimpften einen Einzelfall herauszugreifen, ist nicht zielführend. Dann müsste man auch in anderen Fällen, zum Beispiel bei Masern, spezielle Tarife vorsehen*.“ Auch **in der Branche selber gibt es skeptische Stimmen**. So lehnt etwa **Marktführer Debeka** eine Unterscheidung nach Impfstatus ab. „*Das ist weder sinnvoll noch praktikabel*“, sagte **Debeka-Sprecher Gerd Benner**. Der administrative Aufwand sei unverhältnismäßig hoch. Unabhängig davon, wie man inhaltlich zu dem Vorstoß von **Rollinger** steht, kommt man jedoch nicht drum herum, **seine Wortwahl zu kritisieren**. Zudem stellt sich die Frage, ob derart populistische Formulierungen wirklich hilfreich sind.

Zinszusatzreserve 2020: Auch im **Geschäftsjahr 2020** mussten die **deutschen Lebensversicherer** wieder große Summe zur **Bedienung der Zinszusatzreserve (ZZR)** aufbringen. Dem zusätzlichen Reservepolster wurden **insgesamt knapp 11 Mrd. Euro** zugeführt. Der **Gesamtbestand der ZZR** beläuft sich inzwischen auf **knapp 85 Mrd. Euro**. Etwa 20% davon entfallen alleine auf die **Allianz**, die mit 2,6 Mrd. Euro auch die höchste Zuweisung innerhalb des Geschäftsjahres aufwies. Zum Jahresende 2020 kommen 22 Gesellschaften auf eine ZZR von mehr als 1 Mrd. Euro auf. Bei 26 Unternehmen betrug die Zuführung im Geschäftsjahr mehr als 100 Mio. Euro.¹

Leistungsfälle in der EU: Neben der **Berufsunfähigkeitsversicherung** und der **Grundfähigkeitsversicherung** wird auch die **Erwerbsunfähigkeitsversicherung**, vor allem für überwiegend körperlich Tätige, als Alternative zur **Arbeitskraftabsicherung** genannt. Aufgrund der **hohen Anforderungen an eine Leistung wegen Erwerbsunfähigkeit** ist es immer wieder interessant, wenn Versicherer **konkrete Fallbeispiele** veröffentlichen. So wurde bei einem **Berufskraftfahrer MS** diagnostiziert und aufgrund dessen die EU-Leistung fällig. Bei einer **Grundschulreferendarin** führte eine **progrediente, erosive Rheumatoidarthritis** zur Erwerbsunfähigkeit. Die Krankheit hatte sämtliche Gelenke befallen und zur völligen Destruktion der Finger-, Hand- und Fußgelenke und zum Verlust der Gebrauchsfähigkeit geführt, begleitet von Dauerschmerzen. Hinzu kamen schließlich massive psychische Probleme infolge der körperlichen Beeinträchtigung.

IMPRESSUM:

infinma news 10 / 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.

¹ Quellen: Geschäftsberichte der Lebensversicherer, infinma Bil.A.T.

Grundfähigkeitsversicherungen in der Diskussion

Mehrere **Presseveröffentlichungen** der letzten Wochen beschäftigten sich mit der **Definition versicherter Grundfähigkeiten in der Grundfähigkeitsversicherung**. Das Fazit dieser Artikel war meist recht ähnlich und betraf u. a. diese Punkte:

- *Die Grundfähigkeitsversicherung hat ein Transparenzproblem.*
- *Daher sind die Produkte schwer vergleichbar.*
- *Die Versicherungsbedingungen beinhalten zu viele unklare Formulierungen.*
- *Die Definition bestimmter Grundfähigkeiten ist häufig primär eine Marketingmaßnahme und weniger die Beschreibung einer konkreten Absicherung.*
- *„Zusammengesetzte“ Grundfähigkeiten zu versichern, ist überflüssig.*

Einige dieser Kritikpunkte sind sicher abhängig vom jeweiligen Versicherer mehr oder weniger gerechtfertigt. **Einen gewissen Beigeschmack bekommen derartige Veröffentlichungen aber dann, wenn der Verfasser gleichzeitig darauf hinweist, dass sein eigenes Unternehmen Verfahren entwickelt hat, um bspw. Versicherungsbedingungen lesbarer zu machen oder die Beschreibung der versicherten Grundfähigkeiten verständlicher.** Hier entsteht leicht der Eindruck, dass die geäußerte Kritik vor allem dazu dient, einen Markt für die eigenen Dienstleistungen zu schaffen.

Die Argumentation ist teilweise jedoch nur bedingt nachvollziehbar. So erschließt sich nicht unmittelbar, warum die Formulierung *„Die versicherte Person wird von Außenstehenden nicht mehr verstanden.“* für den Kunden günstiger sein soll, als die Formulierung: *„von ihrem sozialen Umfeld“*. Auch jemand aus dem sozialen Umfeld muss eine Person nicht unbedingt so gut kennen, dass er in der Lage wäre, ihn besser zu verstehen als andere. Wer steht außen? Wie weit muss man von der versicherten Person „entfernt“ sein, um außen zu stehen? Wie grenzt sich das soziale Umfeld ab? Ist hier nicht nur ein unbestimmter Begriff durch einen anderen unbestimmten Begriff ersetzt worden? Natürlich kann dies jetzt als Kleinkrämerei abgetan werden, allerdings macht gerade dieses Beispiel deutlich, dass die eindeutige Definition einer versicherten Grundfähigkeit gerade nicht trivial ist, und es möglicherweise unterschiedliche und sehr subjektive Einschätzungen darüber gibt, was vorteilhaft ist.

„Zusammengesetzte“ bzw. „Abgeleitete“ Leistungsauslöser werden vielfach als **überflüssige Marketinggags** abgetan. So konnte man bspw. lesen: *„Wer nicht mehr mit dem Bus fahren kann, der ist ja schon bei anderen Leistungsauslösern wie Gehen, Stehen oder Sitzen eingeschränkt. Da muss ÖPNV nicht noch extra als zusammengesetzter Auslöser aufgenommen werden“*. Das kann so sein, muss aber nicht. Was ist bspw. mit Personen, die an Panikstörungen oder Angststörungen wie Agoraphobie leiden?

Wenn ein Versicherer kundtut, man wolle *„nicht 30 Fähigkeiten aufnehmen, die dem Kunden nichts bringen.“*, dann ist die dahinterstehende Intention sicher vernünftig. **Praktisch hängt es aber ganz erheblich davon ab, wie die einzelnen Grundfähigkeiten konkret definiert sind.** So gibt es sicher Überschneidungen bei den Grundfähigkeiten **Hände gebrauchen, Fingerfertigkeit und Greifen.**

Wenn jetzt einer dieser drei Leistungsauslöser so umfassend – mit Beispielen – definiert wird, dass die anderen beiden automatisch mitberücksichtigt sind, dann kann man sicher auf die separate Erwähnung verzichten. Betrachten wir dazu einmal folgendes, fiktives Beispiel:

	Versicherer A	Versicherer B	Versicherer C	Versicherer D
Hand gebrauchen	Wasserflasche öffnen	-	Wasserflasche öffnen	Wasserflasche öffnen oder Schraube in Dübel drehen
Fingerfertigkeit	-	Schraube in Dübel drehen	Schraube in Dübel drehen	

Hier dürfte unmittelbar einleuchten, dass Versicherer C und D die leistungsfähigeren Varianten anbieten. Zu argumentieren, es ist überflüssig, bspw. die Fingerfertigkeit mit zu versichern, da diese unter der Rubrik Handgebrauchen erfasst sei, erscheint optimistisch. Ähnliche Überlegungen gelten natürlich auch für andere Grundfähigkeiten, bspw. Arme gebrauchen und Heben, Schieben und Ziehen oder Treppe steigen und Gehen.

In den aktuell am Markt verfügbaren Produkten, handelt es sich bei den Beispielen zu den versicherten Grundfähigkeit **in aller Regel um abschließende Aufzählungen**. Es werden also mehrere Tätigkeiten aufgeführt und der Verlust eine Grundfähigkeit liegt dann vor, wenn eine dieser Verrichtungen nicht mehr ausgeübt werden kann. Die Verwendung abschließender Aufzählungen schafft auf der einen Seite **Rechtssicherheit**: Alles was nicht explizit aufgelistet wird, ist auch nicht versichert. Auf der anderen Seite ist die logische Konsequenz allerdings die, dass es für den Kunden grundsätzlich vorteilhaft ist, wenn **möglichst viele Grundfähigkeiten aufgeführt und / oder möglichst viele konkrete Beispiele genannt** werden. Das macht die Produkte dann in der Tat schwer vergleichbar. Möglicherweise verhindert es sogar den „1:1“-Vergleich einer bestimmten Grundfähigkeit, wenn der eine Versicherer die Rubrik Fingerfertigkeit wählt und der andere die Rubrik Greifen.

Es bleibt festzuhalten, dass der **Vergleich von Grundfähigkeitsversicherungen in der Tat ein sehr komplexes Anliegen** ist. Insofern ist jeder **Vorstoß, der auf mehr Transparenz abzielt, zu begrüßen**. Allerdings sind diesbzgl. Aussagen von Versicherern selber mit einer gewissen Vorsicht zu genießen. Da nicht zu erwarten ist, dass sich in absehbarer Zeit Standards am Markt etablieren – sowohl bzgl. der Anzahl als auch im Hinblick auf die Definitionen der Grundfähigkeiten – gilt bis auf weiteres die banale Feststellung: **Für den Kunden ist ein Mehr an versicherten Leistungsauslösern ebenso positiv zu sehen wie viele konkrete Beispiele**. Allerdings stellt sich in der Praxis zwangsläufig die Frage, inwieweit sich dieses Mehr auf den Preis des Produkts auswirkt. **Oder anders ausgedrückt: Wie teuer bezahlt der Kunde vermeintlich zusätzlich versicherte Grundfähigkeiten?**

Auswertungen MindZV 2020

Bereits seit einigen Jahren müssen die **deutschen Lebensversicherer bis zum 30. September eines jeden Jahres** eine Übersicht über die **Ertragsquellen und die Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Erträgen** veröffentlichen. Grundlage hierfür sind **Informationspflichten aus der sog. Mindestzuführungsverordnung (MindZV)**. Dieser Ausweis sieht bspw. so aus:

Erträge*:	
Kapitalerträge	9.971.839.178 €
Risikoergebnis	718.340.049 €
übriges Ergebnis	-
Summe	10.690.179.227 €
Aufgliederung der Beteiligung der Versicherten an den Erträgen:	
Rechnungszins	7.194.815.595 €
Direktgutschrift	230.378.912 €
Zuführung zur RfB	2.596.646.166 €
Summe	10.021.840.673 €

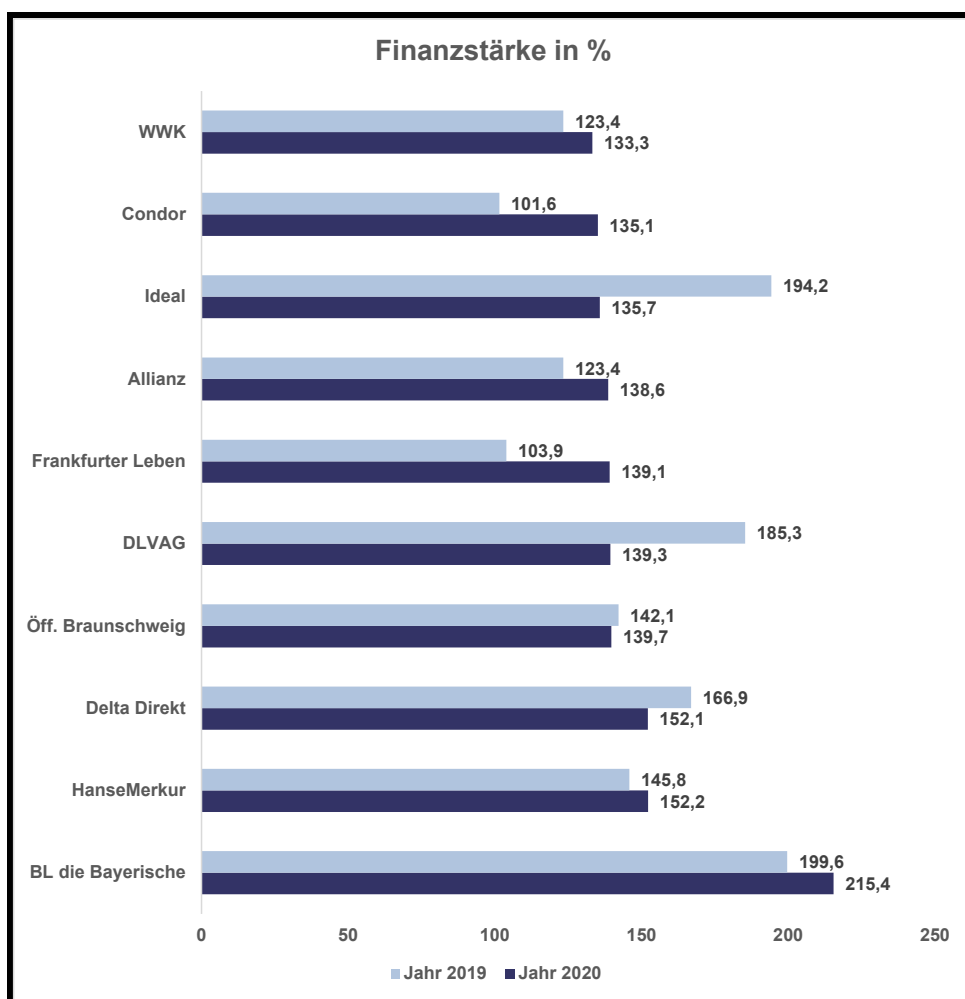
*Die Ertragsquellen sind die anzurechnenden Kapitalerträge, das Risikoergebnis (soweit positiv) und das übrige Ergebnis (soweit positiv) im Sinne der §§ 6 bis 8 der Mindestzuführungsverordnung für den überschussberechtigten Versicherungsbestand. Der Eintrag „-“ bedeutet, dass die betreffende Ertragsquelle mit einem Verlust abgeschlossen hat.

Aus dieser Übersicht lassen sich einige interessante Relationen berechnen. Die sog. **Finanzstärke**² berechnet sich aus den **Kapitalerträgen** gemäß o. g. Ausweisung **in Relation zu den Rechnungszinsanforderungen** (inkl. Zuführung zur Zinszusatzreserve). Diese Kennzahl gibt einen wichtigen Hinweis darauf, wie hoch die **Belastungen aus zukünftigen Garantieverpflichtungen** sind. Bei Gesellschaften, die eine Finanzstärke von weniger als 100% aufweisen, haben in dem betreffenden Geschäftsjahr die Kapitalerträge nicht ausgereicht, um die Garantieverpflichtungen vollständig zu erfüllen. Hier müssen also andere Ergebnisquellen, bspw. aus dem Risikoergebnis, herangezogen werden. Welch (große) **Bedeutung dabei die Zinszusatzreserve** hat, zeigt ein Blick in den Geschäftsbericht der **ERGO Vorsorge für das Jahr 2020**. Die Gesellschaft verzichtet zwar auf die Nennung konkreter, absoluter Zahlen zur ZZR, allerdings wird darauf hingewiesen, dass die durchschnittliche Garantiezinsbelastung im Bestand 2,28% beträgt und durch den Aufbau der Zinszusatzreserve auf etwa 1,5% sinkt. Gerade in der aktuellen Niedrigzinsumgebung ist eine Reduktion der Verpflichtungen um 0,78 Prozentpunkte nicht zu unterschätzen.

Interessant ist bei dieser Kennzahl vor allem auch die **Entwicklung im Zeitablauf**. Steigt die Finanzstärke, so ist das ein Hinweis darauf, dass sich die Kapitalerträge stabilisiert haben oder aber die Gesellschaft ihr Geschäft stärker in Produkten ohne Garantien gelenkt hat. So wirkt sich bspw. ein hoher

² Die sog. Finanzstärke wird bspw. von Policen Direkt verwendet. Hier finden sich weitere Informationen zu diesem Thema: <https://www.policendirekt.de/ratgeber/ertragsquellen-der-lebensversicherungen-in-der-uebersicht/>

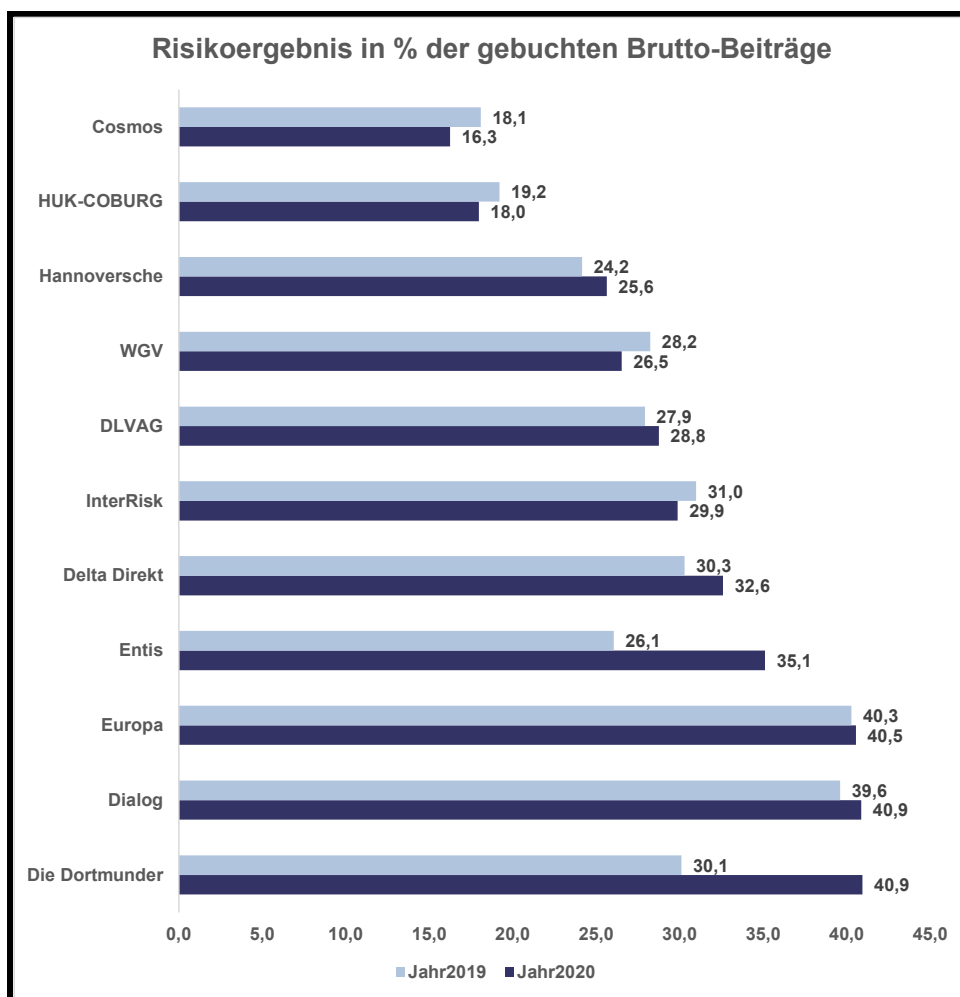
Anteil an Fondspolice und / oder Biometrieprodukten tendenziell positiv auf die Finanzstärke aus. So konnte die **WWK** einen Anstieg von 112,5% im Jahre 2017 auf 133,3% im Jahre 2020 verzeichnen. Bei **HDI** verbesserte sich der Wert im gleichen Zeitraum von 88,9% auf 100,7%. Im **Branchendurchschnitt** ist die Relation **moderat gestiegen**. Nach 105,2% im Jahre 2017 berechnet sich für das Jahr 2020 ein Wert von 110,3%. Eine besondere Beobachtung verdienen die Unternehmen, bei denen sich die Finanzstärke im Zeitablauf verschlechtert hat, so ging bspw. bei einem Versicherer die Kennzahl von 105,0% auf 75,9% zurück. In solchen Fällen macht es viel Sinn, die Entwicklung weiterer Ergebnisquellen wie das Risikoergebnis bzw. das Übrige Ergebnis zu betrachten. Eine Übersicht über die Gesellschaften mit der höchsten Finanzstärke in 2020 zeigt die folgende Grafik.



Aufgrund der inzwischen **seit Jahren historisch niedrigen und zum Teil sogar negativen Zinsen** hat das **Risikoergebnis** für die meisten Anbieter deutlich an Bedeutung zugenommen. Waren in der Vergangenheit die **Kapitalerträge die wichtige Ertragsquelle**, so hat zunehmend das **Risikoergebnis** diese Rolle übernommen. Das folgende Beispiel zeigt dies sehr deutlich:

Kapitalerträge	19.737.012 €
Risikoergebnis	126.198.119 €

Um die Unternehmen besser miteinander vergleichen zu können, bietet es sich an, das **Risikoergebnis auf die gebuchten Brutto-Beiträge** zu beziehen. Auf diese Weise erfolgt eine gewisse Normierung im Hinblick auf die unterschiedliche Größe der Gesellschaften. Betrachtet man den Gesamtmarkt, dann zeigt sich, dass diese **Relation im Zeitablauf recht konstant** geblieben ist. Nach 7,1% im Jahr 2017 betrug der Branchenmittelwert in 2020 aktuell 6,8%. Auch bei den meisten Einzelunternehmen sind die Werte relativ stabil. Die höchsten Quoten weisen naturgemäß die Gesellschaften auf, die einen **hohen Anteil an Risikoversicherungen bzw. Biometrieversicherungen** im Bestand haben, bzw. bei denen der Anteil dieser Versicherungsarten am Gesamtbestand besonders groß ist. Dies zeigt ein Blick auf die zehn Gesellschaften mit den höchsten Quoten des Jahres 2020.



Beliebte BU-Anbieter liegen häufig bei einer Quote um die 10% und damit deutlich über dem Branchenmittelwert, z. B.: **HDI** 13,2%, **LV1871** 11,4%, **Nürnberger Leben** 10,6%, **Swiss Life** 10,1% oder **Alte Leipziger** 9,7%.

(Energiepreis-) Schock tut weh - aber geht er auch vorbei?

Im September hat die Inflationsrate in Deutschland 4,1% erreicht, den höchsten Wert seit 28 Jahren. Politiker fast jeder Couleur bemühen sich jedoch, diese **Entwicklung zu relativieren**, so sprach bspw. der **SPD-Vorsitzende Norbert Walter-Borjans** von einer „Zickzackbewegung“ und davon, dass die **durchschnittliche Preissteigerung wesentlich geringer sei**. In die gleiche Richtung argumentieren auch Vertreter der Wirtschaft. **Jörg Zeuner, Chefvolkswirt bei Union Investment**, erklärte den Preisanstieg einerseits mit einer **starken Nachfrage, die auf anhaltende Lieferengpässe** trifft, sowie *„Basiseffekte beim Übergang aus einem deflationären in ein inflationäres Umfeld mit dem Ende flächendeckender Lockdowns.“* Zudem würden sich die **CO2-Steuer und die vorübergehende Mehrwertsteuersenkung** im letzten Jahr nun preiserhöhend auswirken. Besonders gravierend sei der Einfluss der Energiepreise. Zeuner sieht hierin jedoch ein vorübergehendes Phänomen. *„Im Laufe des nächsten Jahres werden die Basiseffekte verschwinden und die Inflationsraten fallen.“*

Diese Erklärungen mögen ja tendenziell sogar richtig sein, für den normalen Bundesbürger stellen sie jedoch keineswegs eine Beruhigung dar. Wenn erst mal der Liter Benzin 2,50 Euro kostet und die Kilowatt-Stunde Strom 50 Cent, dann ist es für die meisten Menschen völlig unerheblich, ob die Inflationsrate dann vielleicht nur noch 2,5% beträgt. Viele Erfahrungen der Vergangenheit zeigen, dass Preise sich in der Regel nur in eine Richtung bewegen, nämlich nach oben. Auch wenn im Energiesektor möglicherweise eine gewisse Bewegung nach unten eintreten könnte, wird spätestens die Erhöhung der CO2-Steuer zum Jahreswechsel diesen Effekt zunichtemachen. **Für die meisten Menschen in Deutschland spielt die Inflationsrate ohnehin eine untergeordnete Rolle, für sie zählt vor allem das Preisniveau.**

In diesem Zusammenhang muss man auch zum wiederholten Male auf die politisch gewollte Zinspolitik der EZB hinweisen. Hohe Inflationsraten in Verbindung mit fehlenden oder sogar negativen Zinsen führen zwangsläufig zu einem **Realverlust bei den Bürgern**. Dieser wirkt sich dann nicht nur negativ auf den Konsum aus, sondern auch auf die **dringend erforderliche private Altersvorsorge**. Daher sollte man die **Absenkung des Höchstrechnungszinses zum 1.1.2022 auch eher als Chance** betrachten. Wenn die Lebensversicherer zukünftig keine 100%-igen Beitragsgarantien mehr darstellen (können), dann erhöht dies gleichzeitig die **Renditechancen der Vorsorge**. Der Versicherer benötigt weniger Sicherheitsmittel und wird flexibler in der Kapitalanlage.

Von der Politik ist in der jetzigen Situation wenig bis gar nichts zu erwarten. Wie ernst die berechtigten Sorgen der Bürger genommen werden, verdeutlichte die **EU-Vizepräsidentin Katharina Barley von der SPD**. Dem Hinweis darauf, dass Tanken, Heizen und Lebensmittel deutlich teurer geworden seien, entgegnete sie: *„Die günstigste Kilowattstunde ist die, die man nicht verbraucht.“*

Daher bietet sich gerade jetzt für die Lebensversicherer in Deutschland eine große Chance, wenn sie mit innovativen und intelligenten, aber gleichzeitig kostengünstigen, Produkten die Menschen für die private Vorsorge überzeugen können.



Interview mit Dr. Herbert Schneidemann, Vorsitzender des Vorstandes, die Bayerische

infinma: Herr Dr. Schneidemann, neben Ihrer Funktion als Vorstandsvorsitzender der Versicherungsgruppe die Bayerische haben Sie auch den Vorstandsvorsitz der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) inne. Was genau macht die DAV? Welchen Einfluss hat die DAV, bspw. auf die Versicherer aber auch auf die Politik?

Dr. Schneidemann: Die deutsche Aktuarvereinigung (DAV) ist die berufsständische Vereinigung der Versicherungsmathematiker. Der Begriff des Aktuars geht in Deutschland auf die 1994 umgesetzte Deregulierung des Versicherungsmarktes zurück. Seither müssen Versicherungsunternehmen einen sog. Verantwortlichen Aktuar benennen, der für die dauerhafte Erfüllbarkeit der Verpflichtung gegenüber den Versicherungsnehmern verantwortlich ist. Im Laufe der Zeit sind weitere wichtige Themen hinzugekommen, wie bspw. Produktcontrolling, Riskmanagement oder Data Analysis. Anders als der GDV sieht sich die DAV nicht als Lobbyist, sondern als Ratgeber der Politik. Die Zahl der Mitglieder ist übrigens seit 2001 von damals 1.900 auf heute ca. 6.000 gestiegen.

infinma: Vor kurzem gab es in der Öffentlichkeit eine intensive Diskussion um die Solvenzquoten der deutschen Lebensversicherer. Der Bund der Versicherten bezog sich auf eine Studie eines externen Analysehauses und kritisierte die Lebensversicherer scharf. Was hatte diese Studie zum Gegenstand?

Dr. Schneidemann: Die Studie basierte auf der Auswertung der sog. SFCR-Berichte und machte Aussagen zu Stabilität und Transparenz der Lebensversicherer. Bemängelt wurde vor allem eine vermeintlich zu niedrige Solvabilitätsquote bei Berücksichtigung von Übergangsmaßnahmen. Genau diese Maßnahmen waren aber vom Gesetzgeber gewollt, um radikale Umstrukturierungen in den Kapitalanlagen der Versicherer zu vermeiden und einen schrittweisen Übergang auf das neue Aufsichtsregime sicherzustellen. Der Bund der Versicherten (BdV) hat dann die Studie gerne aufgegriffen, um daraus „Bad News“ zu generieren, die sich in der Öffentlichkeit einfach besser vermarkten lassen.

infinma: Die Diskussion des BdV und die zugrunde liegende Studie wurden von den Medien und von Politikern bereitwillig aufgegriffen. Wie ist die Studie denn einzuordnen? Welchen Aussagegehalt hat sie? Welchen Nutzen hat eine solche Auswertung für die Verbraucher?

Dr. Schneidemann: Der tatsächliche Nutzen für den Verbraucher hält sich in überschaubaren Grenzen. Ein Lebensversicherungsunternehmen lässt sich nun mal nicht mit Hilfe nur einer einzigen Kennzahl

beschreiben bzw. bewerten. Versicherer unterliegen ja auch nicht nur den Anforderungen von Solvency II, sondern bspw. auch dem HGB. Hinzu kommt, dass in der Studie in diesem Jahr eigene Kennzahlen entwickelt worden sind, die letztlich alle dem Zweck dienen, die im Unternehmen vorhandenen Sicherheitsmittel möglichst klein zu rechnen. Sollten Kunden durch diese Berichterstattung im Hinblick auf die Sicherheitslage ihres Lebensversicherers unsicher geworden sein, so empfiehlt sich grundsätzlich eine Nachfrage beim Anbieter und ein Blick auf evtl. vorhandene Unternehmensratings. Diese haben in aller Regel eine deutlich breitere Basis als die Auswertungen und Analysen des BdV.

infinma: Zum Jahreswechsel wird der Rechnungszins in der Lebensversicherung von 0,9% auf 0,25% abgesenkt. Ist diese deutliche Absenkung wirklich erforderlich und welche Konsequenzen hat sie für die deutschen Lebensversicherer?

Dr. Schneidemann: Der Rechnungszins schreibt vor, mit welchem Zinssatz die Reserven der Versicherer zu berechnen sind. Daher sollte der Rechnungszins grundsätzlich so festgelegt werden, dass die dauerhafte Erfüllbarkeit der Verpflichtungen sichergesellt ist, also die Reserven immer hoch genug sind. Im Hinblick auf die derzeitige Kapitalmarktsituation hatte auch die DAV einen Rechnungszins von 0,25% empfohlen. Das wird natürlich Auswirkungen auf die Produktentwicklung haben, denn 100%-ige Beitragsgarantien werden i. d. R. nicht mehr darstellbar sein.

infinma: Eine niedrigerer Rechnungszins wirkt sich auch auf Risiko- und Biometrieversicherungen aus. Können Sie eine grobe Abschätzung geben, wie viel teurer diese Produkte werden?

Dr. Schneidemann: Das ist nicht so ganz einfach zu sagen. In der Berufsunfähigkeitsversicherung bspw. wird neben dem Rechnungszins von 0,25% auch eine neue Invaliditätstafel eingeführt. Das könnte in der Summe der Auswirkungen dazu führen, dass die BU für Männer über 45 Jahre sogar etwas billiger werden könnte, während es für Frauen unter 40 Jahren um etwa 10% teurer werden könnte. Zudem wirkt der Rechnungszins zunächst auf die Brutto-Prämie, daher spielt es für die zukünftige Prämiegestaltung auch eine Rolle, ob bzw. inwieweit ein Versicherer Anpassungen an der Überschussbeteiligung vornimmt.

Übrigens sind natürlich auch fondsgebundene Versicherungen betroffen, da es mit Sicherheit auch Anpassungen beim sog. garantierten Rentenfaktor zum 1.1.2022 geben wird. Ob allerdings die Reduzierung des Rechnungszinses „1:1“ auf den Rentenfaktor durchschlägt ist fraglich, da die meisten Anbieter schon jetzt mit entsprechenden Sicherheitsabschlägen arbeiten. Bei geringerer Garantie werden naturgemäß auch geringere Sicherheitspuffer benötigt. Allerdings kann man davon ausgehen, dass ab Beginn des neuen Jahres kein Rentenfaktor höher sein wird als bisher.

infinma: Ein Ergebnis der Rechnungszinssenkung könnte sein, dass sich Anbieter insbesondere aus der Riester-Rente zurückziehen könnten. Müsste die Politik hier nicht auch eingreifen, wenn sie schon den Rechnungszins ändert?

Dr. Schneidemann: Grundsätzlich weiß die Politik natürlich, dass bei einem Rechnungszins von 0,25% Garantien, wie sie bisher in der bAV und bei Riester gefordert sind, kaum realisierbar sind. Wenn man dann sieht, dass der Gesetzgeber in diesen Bereichen gerade keine Anpassungen vorgenommen hat, dann könnte man vermuten, dass es sich hierbei um einen gewollten Kollateralschaden handelt. Die Riester-Rente wurde in den letzten Jahren in Politik und Medien immer unbeliebter und möglicherweise ist es der Politik ganz recht, wenn nun die meisten Unternehmen ihr Riester-Angebot einstellen werden. Wir gehen davon aus, dass zukünftig vielleicht noch 10 Gesellschaften Riester anbieten werden. Die Produkte werden sich jedoch in ihrer Kostenstruktur deutlich von den bisherigen Tarifen unterscheiden, bspw. durch volumenabhängige Verwaltungskosten. Auch die Art der Beratung könnte sich ändern.

infinma: Welche Möglichkeiten haben die Lebensversicherer denn noch, um zukünftig überhaupt eine 100%ige Beitragsgarantie darstellen zu können?

Dr. Schneidemann: Die Frage ist nicht nur, ob die Lebensversicherer die 100% darstellen können, sondern auch, ob sie es überhaupt wollen. Die vollständige Beitragsgarantie wird definitiv nicht mehr bei allen Laufzeiten möglich sein und auch Änderungen in der Kostenstruktur und -verteilung sind wohl unvermeidbar. Allerdings führt eine 100%ige Garantie auch dazu, dass die Freiheit in der Kapitalanlage so stark eingeschränkt ist, dass am Ende der Laufzeit vermutlich auch nicht viel mehr als die Garantie herauskommen wird. Bei der derzeitigen Inflationssituationen erleiden die Versicherten also einen Realverlust. Bisher sind Garantien stets als Synonym für Sicherheit vermarktet worden. Hier werden wir als Branche umdenken und unsere Kommunikation ändern müssen. Bei einer Garantie von 80% etwa, besteht für den Kunden ein maximales Verlustrisiko von 20%, allerdings auch eine gute Chance auf eine auskömmliche Rendite. Auf diese Weise können über die Laufzeit hinweg Realverluste vermieden werden. Gerade dann, wenn ein Teil der Assets risikoreicher angelegt werden kann, zeigt sich die Überlegenheit des kollektiven Anlagemodells in der Lebensversicherung.

infinma: Wenn sich die Lebensversicherer zunehmend von der 100%-Garantie verabschieden, geben sie dann nicht freiwillig ein Alleinstellungsmerkmal auf? Oder anders gefragt: Sind Garantien von 60%, 80% oder 90% für die Kunden wirklich eine gleichwertige Alternative?

Dr. Schneidemann: Es bedeutet schon eine argumentative Herausforderung, den Kunden die neuartigen Garantien zu erklären. Aber entscheidend ist am Ende, dass ein Versicherer bei einer reduzierten Garantie viel mehr Möglichkeiten hat, in der Kapitalanlagen Chancen zu nutzen und Volatilitäten zu

reduzieren. Auf diese Weise kann dann auch tatsächlich so viel Kapital aufgebaut werden, dass es in der Verrentungsphase zu auskömmlichen Renten kommt.

infinma: Den Lebensversicherern wird regelmäßig vorgeworfen, die Abschlusskosten seien zu hoch. Wenn man sich die Entwicklung der absoluten Zahlen einmal anschaut, dann hält sich der Rückgang tatsächlich in überschaubaren Grenzen. Sind die Vorwürfe also gerechtfertigt? Warum steht hier ausgerechnet die Lebensversicherungsbranche immer wieder am Pranger? In anderen Wirtschaftszweigen wie bspw. der Immobilienvermittlung finden Diskussionen über Abschlusskosten, Provisionen o. ä. gar nicht erst statt.

Dr. Schneidemann: In der Tat kann man sich die Frage stellen, warum Verbraucherschützer z. B. die zum Teil viel höheren Provisionen in der Immobilienvermittlung nicht thematisieren. Auch in der Automobil- oder Telekommunikationsbranche sind Abschlussprovisionen üblich, ohne dass diese in der Öffentlichkeit thematisiert werden. Ein Grund kann sicher darin liegen, dass Lebensversicherungsprodukte nicht sichtbar sind. Anders als bei einer erworbenen Immobilie ist der Gegenwert nicht unmittelbar greifbar. Zudem zahlt die versicherte Person bei Abschluss auch Provisionen auf die zukünftigen Beiträge, das ist für viele Menschen vermutlich schwer zu verstehen. Auch gibt es eigentlich keine anderen Branchen, in denen der Gesetzgeber die Offenlegung von Abschluss- und Vertriebskosten so stark reguliert wie in der Lebensversicherung. Gerade bei Kündigung eines Vertrages wird offensichtlich, dass getilgte Abschlusskosten bewusster als Verlust wahrgenommen werden.

infinma: Viele Politiker fordern immer wieder ein Provisionsverbot und präferieren stattdessen die Honorarberatung. Ist die Honorarberatung wirklich die bessere und vor allem die einzig mögliche alternative Lösung?

Dr. Schneidemann: Nach meiner Einschätzung haben Honorarberatung und Provisionsberatung ein gleichberechtigtes Existenzrecht nebeneinander. Jeder Kunde sollte für sich entscheiden können, welche Variante der Vertriebsvergütung er vorzieht. Erfahrungen mit einem Provisionsverbot in Großbritannien haben deutlich gezeigt, dass das Beratungsniveau insgesamt sinkt. Gerade bei niedrigen versicherten Summen sind auskömmliche Honorare nicht durchsetzbar. Die Diskussion um die Vergütung der Beratungsleistung des Vertriebs sollte in jedem Fall ideologiefrei geführt werden.

infinma: Herr Dr. Schneidemann, gerne stellen wir Ihnen auch noch ein paar Fragen zur Bayerischen. Die letzten 1,5 Jahre waren vor allem Corona bedingt sehr herausfordernd. Wie hat die Bayerische diese Zeit bewältigt? Wie haben Sie Ihre Vertriebspartner unterstützt? Wie haben Sie den Kontakt zu den Kunden aufrechterhalten?

Dr. Schneidemann: Die Bayerische hatte bereits zum Jahreswechsel 2019 / 2020 ein virtuelles Beratungstool eingeführt und geschult. Das hat dem Vertrieb sicher sehr geholfen, die Herausforderungen der Corona-Krise besser zu meistern. Bei der Bayerischen waren bspw. etwa 90% der Mitarbeiter im Homeoffice. Insgesamt ist das Neugeschäft in etwas konstant geblieben, allerdings mit großen Schwankungen – und das übrigens in allen Vertriebswegen. Einzelne Makler und Vermittler haben Zuwächse von 40% erzielt, andere mussten deutlichen Einbußen hinnehmen. Die Pandemiemaßnahmen haben sicher dazu beigetragen, dass die auch für die Kunden die Hemmschwelle zur Nutzung von Onlineangeboten deutlich niedriger geworden ist. So haben wir bspw. virtuelle „Kunden-Cafes“ entwickelt, um Kunden gemeinsam ansprechen zu können. Unter dem Strich haben diese Angebote dazu beigetragen, dass die Vermittler insgesamt deutlich effizienter arbeiten können, da Wegezeiten entfallen.

infinma: Werden Sie im nächsten Jahr noch eine Riester-Rente anbieten (können)?

Dr. Schneidemann: Ja, wir werden im Bereich der Honorarvermittlung in Zusammenarbeit mit der Netowelt auch weiterhin ein Riester-Produkt anbieten.

infinma. Gerade im Bereich der Biometrie ist die Bayerische sehr breit aufgestellt. Welche Bedeutung hat das Biometriegeschäft denn im Gesamtportfolio?

Dr. Schneidemann: Das Biometriegeschäft hat für die Bayerische schon immer eine besonders wichtige Rolle gespielt. Da kommt uns auch unsere langjährige Erfahrung zugute. Im Neugeschäft beträgt der Anteil der Biometrie inzwischen ca. 60%.

infinma: Wie schätzen Sie die Bedeutung und vor allem die zukünftige Entwicklung der Grundfähigkeitsversicherung (GF) ein? Ist oder wird sie eine ernsthafte Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung?

Dr. Schneidemann: Die Frage lässt sich nach unserer Einschätzung eindeutig mit Ja beantworten. Die Grundfähigkeitsversicherung ist in vielen Fällen eine sinnvolle Alternative zur BU, kann diese in vielen Fällen aber auch gut ergänzen. Ein Grund dafür liegt darin, dass die BU für viele Menschen, vor allem für überwiegend körperlich Tätige, zu teuer ist. Zur Zeit ist der Markt der Grundfähigkeitsversicherung nur gering differenziert und die versicherten Kollektive recht groß. Dies könnte sich jedoch ändern, wenn mehr Wettbewerb zu einem Preiskampf bei der GF und entsprechend differenzierten Kollektiven führt. Ein Vorteil der GF liegt für den Kunden auch darin, dass die Leistungsauslöser meist leicht verständlich sind. Der Verlust einer Grundfähigkeit ist leichter zu verstehen, als die Definition der Berufsunfähigkeit.

infinma: Zum Schluss noch zwei Fragen zum Thema Nachhaltigkeit: Politik, Notenbanken, EZB, IWF und andere supranationale Organisationen wollen Geldströme in „grüne Anlagen“ lenken. Wie können die Versicherer damit umgehen? Vor allem die Transformation des Deckungsstocks dürfte keinesfalls trivial sein und vermutlich auch kurzfristig nicht umsetzbar sein.

Dr. Schneidemann: Sowohl Kompositversicherer als auch Lebensversicherer haben per se ein großes Interesse an Nachhaltigkeit. In der Rentenversicherung können ja Verträge auch schon mal 70 oder 80 Jahren lang laufen und dann haben Kunden und Versicherer natürlich ein großes Interesse daran, dass das Unternehmen dann auch noch existiert. Ein großes Problem liegt derzeit noch darin, dass es noch keine verbindlichen Vorgaben dazu gibt, was als nachhaltig zu gelten hat. Hier warten alle Beteiligten auf die entsprechende Taxonomie der EU. Allerdings wird es auch dann kein eindeutiges schwarz oder weiß geben. Man denke dabei an die kontroverse Diskussion um die Nutzung der Atomenergie. Ein Beispiel aus dem Immobiliensektor sind die energetischen Sanierungen, die häufig zu steigenden Mieten führen. Gerade im Hinblick auf den Deckungsstock wird eine Umschichtung nur schrittweise und sukzessive erfolgen können. Auf der einen Seite sind die Lebensversicherer aufgrund der Langfristigkeit ihrer Verpflichtungen prädestiniert dazu, auch in illiquide Infrastrukturanlagen zu investieren. Allerdings scheinen hier noch zahlreiche Anpassungen der Rahmenbedingungen erforderlich zu sein. Schon jetzt scheitert eine nachhaltige Anlage z. T. nicht am Willen des Versicherers, sondern schlicht am Fehlen geeigneter langfristiger Projekte, in die investiert werden könnte.

infinma: Erklären Sie uns doch in diesem Zusammenhang bitte noch Ihr Konzept der Pangea Life. Warum haben Sie sich innerhalb der Bayerischen für eine eigene Marke entschieden? Gibt es nicht Abgrenzungsproblemen zwischen „nachhaltigen“ Altersvorsorgeprodukten der Pangea und bspw. Biometrieprodukten der Bayerischen?

Dr. Schneidemann: Schon jetzt gibt es am Markt zahlreiche Investmentfonds, die sich das Siegel Nachhaltigkeit, SDG oder ESG auf die Fahne geschrieben haben. Für den Anleger ist jedoch häufig schwer, festzustellen in welche konkreten Projekte ein Fonds denn nun investiert. Die Kapitalanlage ist häufig wenig transparent. Genau hier setzt die Idee der Pangea Life an. Derjenige, der sich für eine fondsgebundene Versicherung der Pangea Life entscheidet, soll genau erfahren, wozu sein Geld investiert wird. Unsere Assets sind Windkraft-, Wasserkraft- und Photovoltaik-Anlagen in ganz Europa. Wir investieren bspw. in die Windkraftanlage MADS an der Küste Lollands oder zwei Photovoltaik-Parks rund 130 Kilometer südöstlich von Lissabon. Auf diese Weise machen wir nachhaltiges Investieren sichtbar und greifbar.

infinma: Herr Dr. Schneidemann, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen persönlich und der Bayerischen weiterhin alles Gute und viel Erfolg.