

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Marktstandards in der Grundfähigkeitsversicherung	Seite 5
Fondsgebundene Rentenphase	Seite 6
BaFin warnt Versicherer	Seite 8
Garantierter Rentenfaktor	Seite 9
Webdepot LV1871	Seite 12

## Kurzmeldungen

**Canada Life mit Rekordergebnis:** Die **Canada Life Assurance Europe plc Niederlassung für Deutschland** hat im **Geschäftsjahr 2021** ein **Rekordergebnis** erzielt. Die **Gebuchten Bruttobeiträge** wuchsen um 15% und lagen mit 1.010,6 Mio. Euro erstmals über der Milliardengrenze. Die **Neugeschäftsbeiträge** legten um 45% auf 361 Mio. Euro zu. Maßgeblichen Anteil am hohen Wachstum hatten die **Einmalbeiträge**, die einen Anstieg um fast 60% verzeichnen konnten. Sowohl die **private Altersvorsorge (+25%)** als auch die **betriebliche Altersvorsorge (+26%)** trugen zum Wachstum bei. **Markus Drews, Managing Director Canada Life Europe**, zeigte sich dementsprechend sehr zufrieden: *„Wir bedanken uns bei unseren Geschäftspartnern für die hervorragende Zusammenarbeit im letzten Jahr. Dies ist keine Selbstverständlichkeit, und wir freuen uns sehr über den schönen gemeinsamen Erfolg.“*

**Rekordneugeschäft bei der uniVersa:** Die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** hat im **Jahr 2022** das **beste Neugeschäft der Unternehmensgeschichte** erzielt. Die **Beitragseinnahmen** stiegen um 11,4% auf 141 Mio. Euro. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich um 24,6%. Maßgeblichen Anteil am Neugeschäft hatten die **fondsgebundene Rentenversicherung** und die **Berufsunfähigkeitsversicherung**. *„Besonders erfreulich ist, dass wir erneut auch die laufenden Beitragseinnahmen um 5,9 Prozent steigern konnten und damit eine nachhaltige Entwicklung sicherstellen können“*, zeigte sich der **Vorstandsvorsitzende der uniVersa, Michael Baulig**, sehr zufrieden. Das **Geschäftsergebnis nach Steuern** in Höhe von 15,7 Mio. Euro wurde vollständig der **Rückstellung für Beitragsrückerstattung** gutgeschrieben.

**LVM mit DU-Klausel:** Die **LVM Lebensversicherungs-AG** hat zum Jahresbeginn ihre **Berufsunfähigkeitsversicherung** um eine **DU-Klausel** erweitert. Dabei handelt es sich um eine sog. „**echte**“ **DU-Klausel**, d. h. der Versicherer folgt der Entscheidung des Dienstherrn und verzichtet auf die eigene Prüfung der Dienstunfähigkeit. Weiterhin besteht die **Absicherung während der gesamten Beamtenlaufbahn**, auch für Beamte auf Widerruf und auf Probe. Für die **LVM** sind **Beamte eine wichtige Zielgruppe**, so machen **Beihilfeberechtigte** etwa 45% der **Vollversicherten der LVM-Krankenversicherung** aus. „*Diesen Kunden wie auch allen anderen Interessierten können wir nun unsere nochmals verbesserte LVM-BU-RentePlus mit Dienstunfähigkeitsklausel anbieten*“, erläuterte **Dr. Rainer Wil-mink**, der im **LVM-Vorstand die Personensparten** verantwortet. Er wies zudem darauf hin, dass die **LVM viele junge Kunden** habe. Der **Schüleranteil am BU-Neugeschäft** lag im vergangenen Jahr bei über 25%; über zwei Drittel derjenigen, die sich für eine BU bei der **LVM** entschieden hatten, waren unter 25 Jahre alt.

**Start der Pepps ohne Anbieter:** Seit dem **22. März 2022** kann das **paneuropäische Pensionsprodukt (Pepp)** angeboten werden. **Europaweit dürfte jedoch zum Start kein einziges Produkt verfügbar sein.** Ein Sprecher des **GDV** bestätigte, dass seitens der **deutschen Lebensversicherer aktuell kein Pepp** angeboten wird. Auch die **deutschen Investmentgesellschaften** haben bislang wohl keine Produkte geplant. Aussagen von **Eiopa-Direktor Fausto Parente** zufolge würden jedoch einige europäische Versicherer zumindest über ein solches Produkt nachdenken. Die europäischen Regulatoren haben die **Pepps** bereits frenetisch als „**Gamechanger**“ in der **privaten Altersvorsorge** gefeiert. Laut **EU-Kommission** haben derzeit lediglich 27% der EU-Bürger zwischen 25 und 59 Jahren eine private Pensionsvorsorge. Ein **Markt für ein solches Produkt ist also prinzipiell vorhanden.** Allerdings kann bei einem Kostendeckel von einem Prozent des pro Jahr angesparten Kapitals – für Verwaltung, Kapitalanlage und Vertrieb – letztlich **weder ein Versicherer, noch eine Fondsgesellschaft oder der Vertrieb an einem solchen Produkt verdienen.** Und wer arbeitet schon gerne für lau...

**Klein findet deutliche Worte:** Inzwischen hat sich **Martin Klein, Vorstand des Vermittlerverbandes Votum**, zum **Start der Pepps** geäußert. Seine Aussage dazu ist mehr als deutlich: „*Wenn EU-Gesetzgeber und Regulatoren mit unrealistischen Wunschvorstellungen selbst Produktentwickler spielen, dürfen sie sich nicht wundern, dass der Markt nicht folgt. Der Zwang, bei jedem Angebot auch ein Standardprodukt mit hohen Garantien, Inflationsausgleich und minimalen Kosten – also das Perpetuum mobile der Altersvorsorge – vorzuhalten, lässt die Anbieter zurecht zurückschrecken.*“ Bestätigung bekommt **Klein** von **Hugo Prenn, Spezialist für die Strukturierung von Finanzprodukten beim österreichischen Versicherer Uniq**a: „*Wir haben alle Anlagestrategien ausprobiert, aber wir können diese Verordnung nicht einhalten und können diese Produkte daher nicht anbieten.*“ Es gebe zu viele Risiko-Rendite-Anforderungen, die die Entwicklung solcher Angebote erschwerten.

**Kein Geld für Aktienrente:** Vor allem die **FDP** hatte im Wahlkampf damit geworben, im Rahmen einer grundlegenden **Rentenreform eine sog. Aktienrente** einzuführen. Die **Bundesregierung** wollte einen **Kapitalstock für künftige** Generationen schaffen, dessen Geld auch in Aktien und Fonds investiert werden kann. Als **Anschubfinanzierung waren 10 Mrd. Euro** vorgesehen. **Der teilweise Einstieg in die Kapitaldeckung** sollte die akuten Probleme der Rentenversicherung lindern; den Betrag von 10 Mrd. Euro hielten allerdings Experten für deutlich zu gering. **Im aktuellen Haushaltsentwurf von Finanzminister Lindner fehlt der Posten für die Aktienrente jetzt jedoch komplett.** Die hohen Ausgaben im **Bundesetat in Höhe von 457,6 Mrd. Euro** rechtfertigte er mit der „*außergewöhnlichen Not-situation*“ durch den **Ukraine-Krieg**. **Zudem wolle er die Bürger entlasten, um die hohen Energie- und Lebenshaltungskosten abzufangen.** An dieser Stelle darf man sicher einmal darauf hinweisen, dass zumindest ein Teil der hohen Energiekosten hausgemacht ist. Man denke bspw. an die **EEG-Umlage, die Strom- und Energiesteuer, die Offshore-Umlage oder die CO2-Steuer.**

**die Bayerische „BU-PROTECT Bundeswehr“:** Unter der Bezeichnung „*BU-PROTECT Bundeswehr*“ bietet die **Bayerische** nun eine **eigenständige DU-Versicherung speziell für Soldaten** an. Das Produkt beinhaltet eine „*echte*“ **DU-Klausel** und bietet **Absicherung bei Auslandseinsätzen**. Darüber hinaus enthält es verschiedene Produktmerkmale wie z.B. **umfangreiche Nachversicherungsoptionen, keine Reduzierung der versicherten Rente bei Ernennung zum Berufssoldaten, Verlängerungsgarantie und Neueinstufung des Berufs bei Ausscheiden aus der Bundeswehr oder Fortbestehen der Soldatenklausel bei Wiedereinstieg.** Die **Bayerische** verweist in diesem Zusammenhang auch darauf, dass sich die Aufgaben der **Bundeswehr in den letzten 20 Jahren erheblich gewandelt hätten**. Genannt werden bspw. die Teilnahme an mandatierten Hilfs- und friedenssichernden Maßnahmen im Ausland, die Ausbildung anderer Armeen, Unterstützung bei der Terrorbekämpfung und bei Katastrophen wie der Jahrhundertflut im Ahrtal oder der Corona-Pandemie. So gäbe es innerhalb der Truppe über 1.000 verschiedene Berufsbilder. „*Der Bedarf an einer privaten Einkommensabsicherung ist bei allen Soldatinnen und Soldaten sehr hoch*“, erklärte **Martin Gräfer, Vorstand bei der Bayerischen.**

**Neugeschäftsplus bei der AL:** Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** verzeichnete im **Geschäftsjahr 2021** ein **Beitragswachstum** von 4,7% auf gut 2,9 Mrd. Euro. Davon entfielen etwa 2 Mrd. Euro auf laufende Beiträge. Das **Neugeschäft** erreichte mit 1.150 Mio. Euro ein Rekordhoch und ist um 8,9% gestiegen. Besonders positiv entwickelte sich das **bAV-Geschäft**, das um 34% gewachsen ist. Im Neugeschäft entfallen 41% auf Kollektiv- und BU-Produkte und 49% auf fondsgebundene Rentenversicherungen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ist leicht auf 3,6% gestiegen. Die **Verwaltungskostenquote** blieb unverändert bei 1,6%, die **Abschlusskostenquote** verringerte sich geringfügig auf 3,9%. Seit dem dritten Quartal 2021 nutzt die **AL** bei der Berechnung der **Solvabilitätsquote eine Volatilitätsanpassung**. Sie lag zum Stichtag 31.12.2021 bei 317%.

**Gothaer Leben - Neugeschäft über Vorjahr:** Die **gebuchten Bruttobeiträge** der **Gothaer Lebensversicherung AG** sind im **Geschäftsjahr 2021** um 0,2% auf 1.315 Millionen Euro leicht gestiegen. Im Rahmen der **Gothaer Garantie Rente Index** haben sich im letzten Jahr etwa drei Viertel aller Kunden für **nachhaltige Indizes** entschieden. Mit dem **Neugeschäft** zeigte sich **Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Leben**, sehr zufrieden: *„Unser Neugeschäft wächst in Summe um 33,1 Prozent. Dabei liegt das Neugeschäft bei allen strategischen Geschäftsfeldern deutlich über dem Vorjahr. Unsere Unternehmerkund\*innen schätzen unser Angebot in der betrieblichen Altersvorsorge, hier verzeichnen wir ein Plus von 35 Prozent.“*

**Versicherungskammer festigt Position:** *„Die Bayern-Versicherung ist unser zentraler Risikoträger, den wir im Zukunftsmarkt der Altersvorsorge gezielt weiterentwickeln“*, sagte **Dr. Frank Walthes, Vorsitzender des Vorstands des Konzerns Versicherungskammer**. Für **2021** verbuchte **der Lebensversicherer Bruttobeiträge** in Höhe von 3,5 Mrd. Euro. Bei den **Neubeiträgen** festigte die **Bayern-Versicherung** mit 2,2 Mrd. Euro und einem Zuwachs von 10,2% den 4. Rang unter den deutschen Lebensversicherern. *„Das Neugeschäft stärkt unseren nachhaltigen Wachstumspfad und unterstützt die Risikotragfähigkeit.“* so Walther. **Dem Wunsch der Kunden nach hoher Sicherheit werde der Versicherer ebenso gerecht wie dem Angebot zeitgemäßer Biometrie-Produkte.** In diesem Segment habe man ein Wachstum von 7,9% erreicht.

**IMPRESSUM:**

infinma news 3 / 2022

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](mailto: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.

## Marktstandards in der Grundfähigkeitsversicherung

In den letzten Monaten wurde in den **infinma news** regelmäßig über aktuelle **Entwicklungen im Bereich der Grundfähigkeitsversicherung (GF)** berichtet. Diese Art der Versicherung hat sich inzwischen zu einer echten Alternative bei der Arbeitskraftabsicherung entwickelt und am Markt etabliert. Das zeigt sich auch an der stark wachsenden Anzahl von Anbietern, Produkten und Produktvarianten. So sind der Redaktion derzeit eine Reihe weiterer Gesellschaften bekannt, die in den nächsten Wochen eine GF auf dem Markt bringen wollen.

**Aus diesem Grund haben sich die Analysten von infinma entschlossen, die eigentlich für März dieses Jahres vorgesehene Veröffentlichung der Marktstandards in der Grundfähigkeitsversicherung auf den Spätsommer zu verschieben.**

*„Wir haben intensiv über die Verschiebung der Marktstandards nachgedacht“, sagte Dr. Jörg Schulz, Geschäftsführer von infinma. „Einerseits wäre es unschön, die bereits bekannten Produktneueinführungen jetzt nicht berücksichtigen zu können. Andererseits könnten diese die ohnehin derzeit stark in Bewegung befindlichen Marktstandards weiter verändern.“*

Bereits in der **Ausgabe 2/2022 der infinma news** wurde auf einige der aktuellen Entwicklungen berichtet. So wird die **BU-Option** hinsichtlich ihrer konkreten Ausgestaltung immer komplexer und immer weniger vergleichbar. So unterscheiden sich schon jetzt vielfach die Regelungen für Schüler von denen der übrigen Versicherten. Zudem spielen technische Daten wie Eintrittsalter, Mindestvertragslaufzeit oder Alter bei Ausübung der Option eine immer größere Rolle. Darüber hinaus erhöht sich nach wie vor die **Anzahl der versicherten Grundfähigkeiten**, die zudem immer häufig auf mehrere **Optionen / Zusatzbausteine** verteilt werden, die flexibel hinzugebucht werden können. Will man sodann alle möglichen Kombinationen der auf diese Weise entstehenden Absicherungsmöglichkeiten untersuchen, so kommt man schnell auf 3-stellige Anzahlen. Eine Analyse bzw. eine Messung all dieser Kombinationen am Marktstandard ist aber nicht wirklich Ziel führend. Zudem würden auf diese Weise Produktkombinationen erzeugt, die der Anbieter zwar theoretisch im Angebot hat, selber aber nicht als eigenständigen Tarif sieht. Ähnliches konnte man in der Vergangenheit bei der einen oder anderen Rating-Agentur beobachten, als jede mögliche Ausprägung eines bestimmten Produktmerkmals als eigene Tarifvariante gelistet wurde. Auf diese Weise kann man zwar die Anzahl der analysierten Produkte in die Höhe schrauben und damit seine eigene Recherchetätigkeit wertvoller erscheinen lassen. **Der hieraus resultierende Nutzen für Versicherer, Vertrieb und Kunden war allerdings sehr überschaubar.**

**Im nächsten Schritt wird infinma auf die Versicherer zugehen und mit diesen diskutieren, wie man den aktuellen Entwicklungen in der GF bei den Marktstandards am besten Rechnung tragen kann.** *„infinma hat sich immer als Partner der Versicherer verstanden. Schon aus diesem Grund macht es Sinn, in einer solchen Phase die Produktgeber ausdrücklich in die Weiterentwicklung unseres Analyseverfahrens einzubeziehen“, ergänzte Schulz.*

## Fondsgebundene Rentenphase

Nicht zuletzt aufgrund der **in den letzten Jahren durchweg positiv verlaufenden Aktienkursentwicklung** hat sich die **Bedeutung Fondsgebundener Rentenversicherungen** in den letzten Jahren deutlich erhöht. Forciert wurde diese Entwicklung auch durch die **anhaltende Nullzinspolitik der EZB**, die es den Lebensversicherern immer schwerer gemacht hat, (konventionelle) Rentenversicherungen mit Deckungsstockberührung aufzulegen.

Während sich das **Interesse** der Produktentwicklung, aber auch von Vermittlern und Kunden, in der Vergangenheit **vor allem auf die Ansparphase der Rentenversicherungen** konzentriert zu haben scheint, ist nun zu beobachten, dass deutlich **stärkeres Augenmerk auf die Rentenphase** gelegt wird. Dahinter steckt die simple Idee, die Kunden auch während des Rentenbezugs weiterhin an der Entwicklung des angesparten Investmentvermögens teilhaben zu lassen.

So setzt ein Anbieter auf einen **Auszahlungsplan**. Dabei bleibt der Kunden auch im Rentenbezug in seinen Investmentfonds investiert. Der Auszahlplan kann jederzeit gestoppt und das Restkapital ausgezahlt werden. Spätestens im Alter von 85 Jahren wird das Restkapital klassisch verrentet, so dass sich daraus eine lebenslang garantier Rente ergibt.

Mehrere andere Wettbewerber setzen stattdessen **im Rentenbezug auf eine Mischung aus Deckungsstock und Fondsanlage**. Das kann in der bedingungsseitigen Formulierung dann z. B. so aussehen: *„Stattdessen wird er zu diesem Zeitpunkt - unabhängig von seiner bisherigen Aufteilung - zur Hälfte in Anteilen des im Versicherungsschein genannten Sondervermögens (Anteilguthaben) und zur Hälfte in unserem konventionellen Sicherungsvermögen (Garantieguthaben) angelegt“*. Andere Formulierungen lauten wie folgt: *„Alternativ können Sie auch verfügen, dass ein Teil des Rentenkapitals in Fonds angelegt wird (Rentenphase Invest). Für die Rentenkapitalaufteilung gilt dabei, dass die Anlage in Fonds höchstens 50 % des Rentenkapitals beträgt.“* oder *„Beim flexiblen fondsgebundenen Rentenbezug kann zum Rentenbeginn sowohl der Rentenbezugsfonds als auch der Anteil im Rentenbezugsfonds geändert werden (10 %, 20 %, 30 %, 40 % oder 50 %).“*

Keine Wahlmöglichkeit hat der Kunde bei dieser Variante, die darauf abzielt, jederzeit eine **möglichst hohe Partizipation am Fondsguthaben** zu ermöglichen: *„Zur Absicherung der investmentorientierten Rente verfügt die fondsgebundene Rentenversicherung über einen vertragsindividuellen, kapitalmarkt-abhängigen Mechanismus zur Aufteilung des Vertragsguthabens im Rentenbezug. Hierbei überprüfen wir monatlich, erstmalig zu Rentenbeginn, die Zusammensetzung des Vertragsguthabens im Rentenbezug anhand eines festgelegten Verfahrens, welches auf versicherungs- und finanzmathematischen Grundlagen beruht, und ändern gegebenenfalls die Aufteilung zwischen Fondsguthaben im Rentenbezug und Absicherungsguthaben im Rentenbezug. ... Das Vertragsguthaben im Rentenbezug kann bis zu 100 Prozent aus dem Wert des Fondsguthabens im Rentenbezug oder bis zu 100 Prozent aus dem Absicherungsguthaben im Rentenbezug bestehen.“*

Neben dem Anteil des Fondsguthabens bzw. der Flexibilität der Gestaltung dieses Anteils entwickelt sich zunehmend die **Fonds Auswahl im Rentenbezug zu einem wesentlichen Unterscheidungsmerkmal** und vermutlich früher oder später auch zu einem wichtigen Wettbewerbskriterium. Bei einem Versicherer kann derzeit zwischen einem **Anlagekonzept „Rendite und Stabilität“** sowie einem **ETF-Portfolio Nachhaltigkeit** gewählt werden. Bei einem anderen Anbieter ist die **Fonds Auswahl durch die vorherige Festlegung vorgegeben**: *„Die Anlage des Anteilguthabens erfolgt in dem im Versicherungsschein genannten Sondervermögen. Fondswechsel oder eine Aufteilung des Anteilguthabens auf verschiedene Fonds können Sie nicht vornehmen.“* Ganz anders sieht es hier aus: *„Freie Auswahl aus mehr als 100 Top-Fonds sowie 8 Anlagebaskets in der Anspar- und Rentenphase“.*

Im Hinblick auf einen Vergleich bzw. eine Bewertung von Fondsgebundenen Rentenphasen spielt also die **Fonds Auswahl eine zunehmende Rolle**. Für den Kunden ist es vermutlich ein nicht unerheblicher Unterschied, ob er zwischen einigen wenigen fest vorgegebenen Fonds wählen kann, oder ob ihm das gesamte Anlageportfolio des Versicherers zur Verfügung steht.

Weiterhin bietet ein Versicherer schon jetzt die Möglichkeit einer sog. **automatischen Rentenoptimierung im Rentenbezug** an.

Neben der individuellen Umschichtung aus der Fondsanlage in die konventionelle Anlage stehen drei Varianten für eine automatische Umschichtung zur Wahl:

- **intervallabhängig**: Das Fondsguthaben wird innerhalb eines gewählten Zeitraums komplett umgeschichtet. Der jährliche Umschichtungsbetrag hängt dabei von der Restlaufzeit des Fondsinvestments ab.
- **betragsabhängig**: Es wird jährlich ein vom Kunde gewählter, fester Geldbetrag umgeschichtet.
- **performanceabhängig**: Die jährliche Wertentwicklung wird umgeschichtet. Sofern keine positive Rendite erwirtschaftet wurde, setzt der Umschichtungsprozess aus.

Eine Umschichtung aus dem Deckungsstock zurück in die freie Fondsanlage ist nicht vorgesehen.

Es ist davon auszugehen, dass auch zukünftig im Bereich der Rentenphase **weitere Entwicklungen im Zusammenhang mit dem verfügbaren Investmentguthaben** zu beobachten sein werden. Das ist sicher gut und sinnvoll, denn schon bisher war es den Kunden nur schwer vermittelbar, wenn ihnen eine Fondspolice mit Hinweis auf die hohen Performancechancen angeboten wurde, zum Rentenbeginn dann aber wieder zwangsweise in eine reine klassische Verrentung übergegangen wird.

Neben der Thematik Fondsanlage im Rentenbezug wird es sicher auch zukünftig ein wesentliches **Qualitätsmerkmal einer Fondspolice sein, ob bzw. in welchem Umfang der Kunde auch während des Rentenbezugs auf – zumindest einen Teil – seines Kapitals zugreifen kann**. Niemand wird schließlich in der Rentenphase gerne auf die Flexibilität verzichten wollen, die er während der Ansparphase gehabt hat.

Zu guter Letzt sei noch darauf hingewiesen, dass es bei vielen Produkten am Markt auch die Möglichkeit gibt, **zum Rentenbeginn nur einen Teil des Kapitals zu verrenten und den Rest in einer Fondsanlage zu belassen**.

## BaFin warnt Versicherer

„**Wenn Lebensversicherungen zu viel Kosten**“ heißt ein Bericht auf Seite 12 ff. des **BaFin Journal März 2022**. Hintergrund ist eine Abfrage der Aufsichtsbehörde, bei der die **Lebensversicherer die BaFin über die Effektivkosten klassischer Sparprodukte mit Zinsgarantie und fondsgebundener Produkte informieren** sollten. Den **Autoren Guido Werner und Roland Paetzold vom Grundsatzreferat Lebensversicherungen** zu Folge könnten hohe Kosten **„darauf hindeuten, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis von Versicherungsanlageprodukten nicht angemessen ist“**.

Die Aussage basiert darauf, dass die Untersuchung für einen **fondsgebundenen Vertrag** mit einer Laufzeit von 37 Jahren und einem Monatsbeitrag von 100 Euro eine **durchschnittliche Effektivkostenbelastung** in Höhe von 1,90% ergeben hat. Besonders problematisch ist es für die Autoren, dass ein Viertel aller Musterverträge eine Kostenbelastung von mehr als 1,90% aufgewiesen haben und in der Spitze Effektivkosten von mehr als 4% erreicht wurden.

Effektivkosten von Produkten mit monatlicher Beitragszahlung								
	Fondsgebundene Lebensversicherung				Klassische Lebensversicherung			
Eintrittsalter (Vertragslaufzeit)*	55 (12)	47 (20)	37 (30)	27 (40)	55 (12)	47 (20)	37 (30)	27 (40)
25%-Quantil	2,03%	1,54%	1,30%	1,13%	1,42%	1,23%	1,00%	0,83%
50%-Quantil	2,62%	2,00%	1,64%	1,53%	1,91%	1,48%	1,16%	0,98%
75%-Quantil	3,29%	2,65%	2,35%	2,21%	2,32%	1,73%	1,43%	1,22%
<b>Gewichtetes Mittel</b>	<b>2,66%</b>	<b>2,17%</b>	<b>1,90%</b>	<b>1,75%</b>	<b>1,89%</b>	<b>1,52%</b>	<b>1,28%</b>	<b>1,12%</b>

\* Monatsbeitrag von 100 Euro Quelle: BaFin

Daneben hatte sich die Aufsicht auch mit der Thematik der **Kick-Backs von Fondsgesellschaften** beschäftigt, also Rückvergütungen, die der Versicherer von der Fondsgesellschaften aus den Verwaltungskosten der Fonds erhält. Ein Drittel der Produkte arbeiten demnach mit Kickbacks, die im Mittelwert bei etwa 0,30% des Fondsguthabens liegen. In der Spitze werden bis zu 1,20% erreicht. Als problematisch sieht es die **BaFin** vor allem an, wenn, wie in immerhin jedem fünften Fall, die **Kick-Backs in voller Höhe an den Vermittler** „durchgeleitet“ werden. Für den Vermittler sei dann *„die Verlockung groß, Kundinnen und Kunden den Fonds mit den höchsten Rückvergütungen zu empfehlen“*. Häufig werden die **Kick-Backs jedoch in Form von Kostenüberschüssen** verwendet und verbessern auf diese Weise das Preis-Leistungs-Verhältnis. Allerdings ist auch branchenweit ein Trend zu erkennen, **innerhalb der Fondspolizen auf sog. institutionelle Fondsklassen zu setzen**. Diese zeichnen sich durch niedrigere Kosten aus, so dass das beschriebene Problem mit den Kick-Backs erst gar nicht entsteht.

Zusammenfassend kommt die **BaFin** zu dem Ergebnis, dass die höheren Effektivkosten in der Spitze ernsthaft daran zweifeln ließen, *„dass die Produktfreigabeverfahren den Interessen, Bedürfnissen und Merkmalen des Zielmarktes ausreichend Rechnung getragen haben – so, wie es die Wohlverhaltensregeln vorgeben“*.

## Garantierter Rentenfaktor

Aktuell wird wieder vermehrt über den sog. **Rentenfaktor (RF)** bzw. **Garantierten Rentenfaktor (GRF)** diskutiert. **Der RF ist eine Rechengröße, die dazu dient, bei einer fondsgebundenen Versicherung das angesparte Kapital in eine Rente umzurechnen.** Dies ist vor allem bei Rentenversicherung von Interesse, weil mit Hilfe des RF dargestellt werden, wie hoch die Rente sein wird, die sich bei einem bestimmten Kapital ergibt. Der RF wird meist als monatliche Rente in Euro pro 10.000 Euro Vertragsguthaben angegeben:

- Garantierte monatliche Rente von 25,67 EUR pro 10.000 EUR Rentenkapital (garantierter Rentenfaktor)

Der **RF** ist ein wichtiges Kriterium, wenn es darum geht, **fondsgebundene Produkte miteinander** zu vergleichen. Die Höhe der in Aussicht gestellten **Ablaufleistungen ist als Vergleichskriterium ja nur sehr bedingt geeignet**, da sie von zahlreichen Parametern wie bspw. Fondswertentwicklung, Beteiligung an Kick-Backs, Beteiligung an evtl. Risikoüberschüssen und natürlich den eingerechneten Kosten abhängt.

Allerdings ist der Vergleich von RF ebenfalls nicht ganz trivial. Das fängt schon damit an, dass Versicherer u. U. in ihren Angeboten mehr als einen RF ausweisen. So unterscheidet man zunächst einmal zwischen **dem aktuellen RF**, also dem Faktor, der sich aus den bei Vertragsabschluss geltenden Rechnungsgrundlagen ergibt und dem sog. **GRF**, der **zum vereinbarten Rentenbeginn** greift. Diese können identisch sein, können aber natürlich auch voneinander abweichen. I. d. R. ist der aktuelle RF höher als der GRF.

Rentenfaktor	monatliche Altersrente pro 10.000,00 EUR Fondsguthaben <b>garantierter Rentenfaktor</b> aktueller Rentenfaktor	<b>21,98 EUR</b> 25,85 EUR
--------------	--	-------------------------------

Neben der Frage nach dem GRF wäre auch zu berücksichtigen, wie der Versicherer zum Rentenbeginn die Rente tatsächlich berechnet. Mittlerweile hat es sich etabliert, dass der GRF mit dem Faktor verglichen wird, der zum Rentenbeginn für die dann gültige Neugeschäftsgeneration verwendet wird. Ist dieser Faktor höher, erhält der Kunden diesen RF. Bei einigen Versicherern wird neben dem RF auch noch eine Rente der Höhe nach garantiert. In einem solchen Fall würde der Versicherer dann prüfen, ob die garantierte Rente, die Rente mit dem GRF oder die Rente mit dem dann gültigen RF höher ist. Diese Vorgehensweise bezeichnet man gemeinhin als **Günstigerprüfung oder Rentenoptimierung**.

Ergibt sich zu Rentenbeginn ein höherer Rentenfaktor aus den bei uns für dann neu abzuschließende vergleichbare sofort beginnende Rentenversicherungen geltenden Rechnungsgrundlagen (Rechnungszins und Sterbetafel), wenden wir diesen für die Berechnung der garantierten Rente an.

Weiterhin stellt sich die Frage, ob der **GRF zum Rentenbeginn geändert** werden kann. Hierzu kommen **mindestens drei verschiedene Varianten** in Frage. Vor allem in der Vergangenheit hatten zahlreiche Versicherer einen **Vorbehalt in ihre Versicherungsbedingungen** geschrieben, der es ihnen unter bestimmten Voraussetzungen erlauben konnte, den RF anzupassen. Möglich war dies bei **unerwartet (schlechten) Entwicklungen von Sterblichkeit bzw. Langlebigkeit und / oder Zins bzw. Rendite**. Da ein **unabhängiger Treuhänder** bestätigen musste, dass eine evtl. Kürzung des RF gerechtfertigt und angemessen ist, wurden derartige Passagen in den Bedingungen auch als **Treuhänderklausel** bezeichnet.

**(2) Anpassung der Rechnungsgrundlagen des Rentenfaktors**

**a) Voraussetzungen einer Herabsetzung des Rentenfaktors**

Wenn aufgrund von Umständen, die bei Vertragsabschluss nicht vorhersehbar waren,

- die Lebenserwartung der Versicherten sich so stark erhöhen sollte oder
  - die Rendite der Kapitalanlagen (siehe Ziffer 3.1 Absatz 1 b)) nicht nur vorübergehend so stark sinken sollte,
- dass die in Absatz 1 genannten Rechnungsgrundlagen voraussichtlich nicht mehr für die dauerhafte Sicherstellung unserer Rentenzahlungen ausreichen, sind wir berechtigt, den Rentenfaktor herabzusetzen.

Davon abzugrenzen ist eine evtl. Anpassung unter Berufung auf den **Paragraphen 163 VVG**. Dies ist im Gegensatz zu der gerade beschriebenen Treuhänderklausel also keine Formulierung, die der Versicherer selber in seine Bedingungen einfügt, sondern ein **Recht, dass für jeden Versicherer automatisch aus dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) resultiert**. Die Hürden für eine Anwendung von §163 VVG sind jedoch sehr hoch. So hat das **Institut für Vorsorge- und Finanzplanung (IVFP)** festgestellt, dass ihm keine Fälle bekannt sind, in denen der §163 VVG von einem Lebensversicherer schon einmal genutzt worden wäre. Gerade auch in der Berufsunfähigkeitsversicherung ist in der Vergangenheit ebenfalls viel über diesen Paragraphen diskutiert worden. Man muss dazu allerdings ganz deutlich sagen, dass **eine praktische Relevanz – zumindest bisher – nicht gegeben war**. Wollte ein Versicherer diese Möglichkeit, den RF anzupassen, gänzlich ausschließen, so müsste er in seinen Bedingungen den **ausdrücklichen Verzicht auf die Anwendung von §163 VVG** vereinbaren.

**Sicherheitsnetz § 163 VVG**

Zudem hat der Gesetzgeber ein Sicherheitsnetz installiert: **§ 163 VVG** sieht zunächst die Möglichkeit einer **Prämienanpassung** durch den Versicherer vor, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Alternativ kann der Kunde verlangen, dass anstelle der Prämienhöhung die **Leistungen** entsprechend angepasst werden. Diese Möglichkeit besteht auch, wenn es sich um eine Versicherung handelt, für die keine Prämien mehr gezahlt werden. Dies erlaubt den Versicherer, die **garantierten Rentenfaktoren anzupassen**, wenn er beispielsweise bei einer Nichtanpassung in eine **existenzielle Schieflage** geraten würde. Der § 163 VVG wurde unseres Wissens bisher jedoch noch nie genutzt.

Wenn man über Anpassungsmöglichkeiten und Prämien, Leistungen und Rentenfaktoren spricht, dann müsste man der Vollständigkeit halber auch den **§314 VAG** aufführen. In Satz 2 heißt es: „*Unter der*

Voraussetzung nach Absatz 1 Satz 1 kann die Aufsichtsbehörde, wenn nötig, die Verpflichtungen eines Lebensversicherungsunternehmens aus seinen Versicherungen dem Vermögensstand entsprechend herabsetzen.“ Dies kann dann zum Tragen kommen, wenn die Prüfung durch die Aufsicht zu der Erkenntnis kommt, dass der Versicherer nicht mehr in der Lage sein wird, alle zukünftigen Verpflichtungen zu erfüllen. Auch bei diesem „Notfallparagrafen“ ist nicht bekannt, **ob er schon mal Anwendung bei einem Lebensversicherer gefunden hat.**

Bei einem seriösen Vergleich von fondsgebundenen Versicherungen sollte man es aber nicht bei dem Vergleich der RF belassen. Gerade im Hinblick auf die mittlerweile sehr **große Flexibilität der meisten Fondspolizen** lohnt es sich, auch einen Blick darauf zu werfen, wie der Versicherer mit **Vertragsänderungen** umgeht. Für den Kunden von besonderem Interesse dürften dabei vor allem **dynamische Anpassungen und Zuzahlungen** sein, die ja dem Zweck dienen, die Leistung zum Rentenbeginn zu erhöhen. Auch hier stellt sich die Frage, **ob bzw. ggf. welche Rechnungsgrundlagen der Versicherer garantiert.** Werden also bspw. Zuzahlungen zu den gleichen Rechnungsgrundlagen verrechnet wie die regulären Beitragszahlungen, oder verwendet der Versicherer bei Zuzahlungen diejenigen Rechnungsgrundlagen, die zum jeweiligen Zeitpunkt der Zuzahlung gelten? Gerade bei den verschiedenen Möglichkeiten der Anpassung der Versicherungsleistungen haben sich in der aktuellen Tarifgeneration bei vielen Anbietern Veränderungen ergeben. So lässt sich vermehrt beobachten, **dass bei Zuzahlungen und dynamischen Erhöhungen die Rechnungsgrundlagen immer seltener garantiert werden.**

Bei dieser Versicherung garantieren wir einen Rentenfaktor für das Fondsguthaben.  
Diese Garantie gilt für die bei Abschluss der Versicherung vereinbarten Beiträge. Für Erhöhungen im Rahmen der Dynamik, Zuzahlungen oder sonstige Erhöhungen des Beitrags ermitteln wir die Garantie zum jeweiligen Änderungszeitpunkt neu.

Da die gesetzlichen Vorschriften aus den übergeordneten Rechtsnormen des VAG und VVG ohnehin für jeden Versicherer gelten, ist es für die **Beurteilung der Qualität eines RF** also maßgeblich, welche Regelungen in den Versicherungsbedingungen verankert werden. Es ist sehr interessant, zu beobachten, dass derzeit von einigen Seiten in den Medien die „Härte“ eines GRF thematisiert wird. Der Hinweis auf eine mögliche Anpassung des GRF aufgrund von §163 VVG ist sicher formal richtig. Aufgrund der bisherigen Erfahrungen mit der (Nicht-) Anwendbarkeit von §163 VVG in der Praxis, kann man sich allerdings des Eindrucks nicht erwehren, dass diese Diskussion primär den Zweck haben könnte, Aufmerksamkeit in den Medien zu erwecken. Fragwürdig wird es dann, wenn ausgerechnet ein Versicherer für die „Härte“ seines Rentenfaktors herausgestellt wird, der mit der Einführung seiner neuen Tarifgeneration bei Zuzahlungen und dynamischen Erhöhungen neuerdings auf die Garantie der ursprünglichen Rechnungsgrundlagen verzichtet hat.

## Webdepot LV1871

Mit dem sog. **Webdepot** hat die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** für ihre **Makler** eine komfortable Möglichkeit geschaffen, **die eigenen Bestände sowie die ihrer Kunden zu verwalten und zu analysieren**. So lassen sich bspw. **tagesaktuelle Auskünfte über den Stand der jeweiligen Versicherung** einholen. Zudem wird eine Übersicht über **die Entwicklung der Beitrags-, Ein- und Auszahlungen sowie der Erträge aus Zinsen und Überschüssen für das laufende Jahr** dargestellt. Die jeweilige Vertragsentwicklung lässt sich auch per Grafik visualisieren.

Vertrag	73007954
Tariftyp	51 Rentenversicherung
Gewinnverwendung	Fondsanlage
Deckungskapital Reservekonventionell	0,00
Fondsguthaben	5.503,39
Rückkaufwert inkl Überschuss ohne Storno und Selektionsabzug	15.814,84
Fondsrückkaufwert	15.795,59
Schlussanteile	1.280,99
Zahlbeitrag	10.000,00

VERTRAGSSICHT HAUPTVERSICHERUNG (AKTUELLES JAHR)		EUR
Vertragsguthaben (31.12. des Vorjahres)		34.496,88
Summe lfd. Beitragszahlungen im Kalenderjahr		546,36
Zuzahlungen		0,00
Auszahlungen		0,00
Erträge aus Zinsen und Überschüsse		0,00
Vertragsguthaben aktuell		32.636,00
Wertveränderung Vertragsguthaben		-2.335,03
bAV (Bertriebliche Altersversorgung)		Nein
Zusatzversicherungen		Nein
Summe freies Fondsvermögen (aktuell)		5.704,93
Garantiestufe		Individueller Beitragserhalt

Daneben hat der Vermittler die Möglichkeit, sich im Detail anzuschauen, **wie die Vertragsguthaben seiner Kunden insgesamt investiert sind, d. h. in welchen Fonds findet sich aktuell wie viel Geld**. Eine Detailansicht ermöglicht auch die unmittelbare Zuordnung zu den jeweiligen Kunden. Ebenso besteht die Möglichkeit einer **Detailansicht nach Kapitalanlagegesellschaften**. Der Makler kann also sofort sehen, wieviel Guthaben bspw. bei der **DWS** angelegt ist und **wie sich dieses Guthaben auf die verschiedenen Fonds verteilt**.

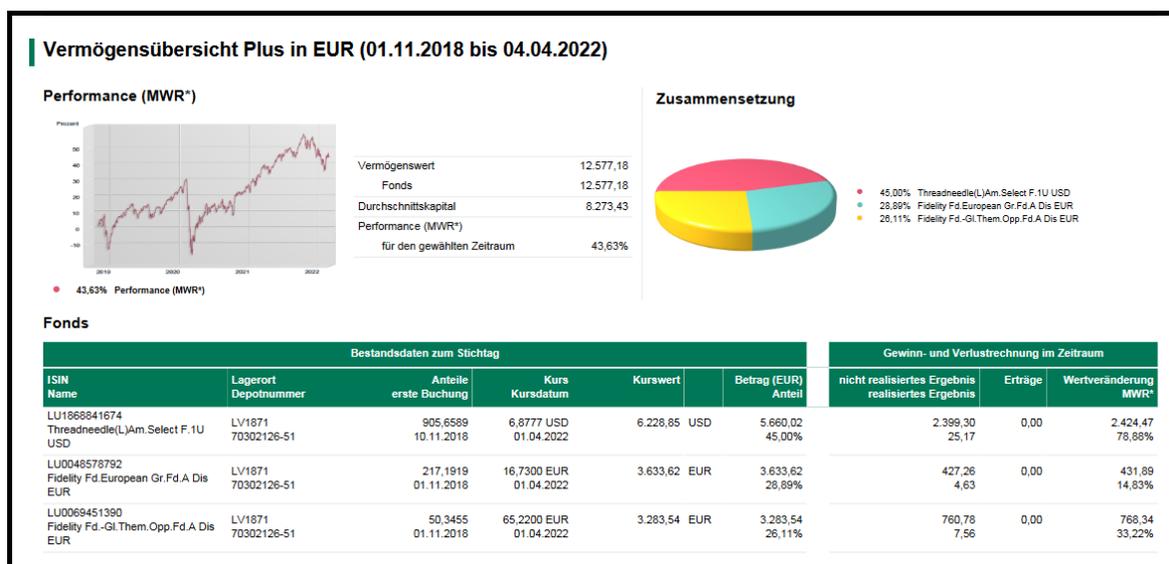
Aktionen	Vermögenswert	Produkt	ISIN	Kurswert	Whrg	Betrag (EUR) <sup>1</sup>
	Bankguthaben	Deckungskapital		179.278,90	EUR	179.278,90
	Wertpapiere	DJE - Alpha Global PA EUR	LU0159549145	35.035,68	EUR	35.035,68
	Wertpapiere	DWS Garant 80 FPI	LU0327386305	33.937,84	EUR	33.937,84
	Wertpapiere	Carmignac Patrimo.A EUR Acc	FR0010135103	31.455,15	EUR	31.455,15
	Wertpapiere	Fidelity Fd.-Gl.Them.Opp.Fd.A Dis EUR	LU0069451390	28.833,20	EUR	28.833,20
	Wertpapiere	Fondak A EUR	DE0008471012	28.018,10	EUR	28.018,10
	Wertpapiere	Amundi German Equity A ND	DE0009752303	24.485,91	EUR	24.485,91
	Wertpapiere	DWS Garant 80 Dynamic	LU0348612697	9.761,79	EUR	9.761,79
	Wertpapiere	Pictet-Biotech P	LU0090689299	8.808,08	USD	8.003,70
	Wertpapiere	DWS Invest ESG E.M.Eq.LC	LU0210301635	7.985,93	EUR	7.985,93
						499.757,50

Seite 1 von 6 10 Zeige 1 - 10 von 55

Interessant ist sicher auch die Möglichkeit, auszuwerten, **welche Kunden mit welchen Summen in einem bestimmten Fonds investiert sind**. Das kann bspw. gerade in Krisenzeiten Sinn machen, wenn

man den Kunden rechtzeitig einen Fondswechsel anraten möchte oder bspw. eine Kapitalanlagegesellschaft ankündigt einen Fonds für das Neugeschäft zu schließen.

Die sog. **Doku-Box** bietet dem Vermittler **zahlreiche fertig konfigurierte Druckstücke** an, die er beliebig auswählen kann. So lässt sich bspw. auf Knopfdruck eine **Vermögensübersicht** erstellen.



Im **Menupunkt Fonds & Portfolio** hat der Makler Zugriff auf das gesamte aktuell angebotene **Fondsportfolio der LV1871** und er kann bspw. gezielt nach Produkten mit einer bestimmten Risikoklasse suchen. Aus der Ergebnisliste heraus kann auf wichtige Dokumente zugegriffen werden, etwa das **Key Investor Information Document, den Verkaufsprospekt oder Halb- und Jahresberichte**. Außerdem können auf Wunsch **Performancedaten** der jeweiligen Fonds angezeigt werden.

*„Unser neues Service-Tool bringt Transparenz in die Fondsentwicklung, wie wir es sonst nur vom Bankdepot kennen, und ist die konsequente Fortführung unseres Engagements für finanzielle Freiheit: aktives Auseinandersetzen, Verwalten und Gestalten mit den eigenen Finanzen“, sagte Hermann Schrögenauer, Vorstand der LV 1871. „Mit ‚Mein LV 1871 Depot‘ unterstützen wir unsere Geschäftspartner, als ganzheitliche Vorsorgeberater ihren Kunden individuelle Wege zur mehr finanzieller Unabhängigkeit aufzeigen zu können.“*

**Gordon Hermanni, Projektleiter von „Mein LV 1871 Depot“ und Leiter der LV 1871 Filialdirektion Düsseldorf** ergänzte: *„Mit dem neuen Online-Tool geben wir unseren Geschäftspartnern die Steuerung ihres Bestandes in die eigenen Hände. Kapitalmarktaffinen Kunden können sie transparente und tagesaktuelle Insights zur Performance ihrer Verträge bereitstellen.“*

Derartige Verwaltungs- und Analysemöglichkeiten werden sicherlich in Zukunft marktweit an Bedeutung gewinnen. Noch immer ist das Finanzwissen und damit auch das Know-how rund um Investmentfonds bei vielen Deutschen allenfalls rudimentär ausgeprägt. **Daher werden auch zukünftige viele Kunden erwarten, dass ihre Makler entsprechende Dienstleistungen rund um ihr Fondsdepot anbieten können.**



SAVE THE DATE

Online 23. Juni 2022, 10 – 16.30 Uhr

## 2. Kongress der Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung

Erhalten Sie aus erster Hand interessante Informationen rund um das Thema Nachhaltigkeit.

Geplant sind drei Blöcke zu den Schwerpunktthemen:

*Kapitalanlagen der Versicherer, "Grüner Deckungsstock"*

*Bewertung und Prüfung der Nachhaltigkeit*

*Nachhaltigkeit im Beratungsprozess*

Freuen Sie sich auf das Know-how der Experten von u. a.: Concordia oeco, Deutsche Aktuarvereinigung DAV, Forum Nachhaltige Geldanlage FNG, ISS-ESG, KPMG, OVB, SIGNAL IDUNA und Verein für Konsumenteninformation

Weitere Referenten sind in Planung.

Den Anmeldelink finden Sie in Kürze hier:

<https://www.branchen-initiative.de/veranstaltungen/>