

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Barmenia „Passend-Für-Sie-Grundfähigkeitsschutz“	Seite 4
Jugend, Vorsorge, Finanzen	Seite 6
E-Interview mit Dr. Rainer Wilmink, Vorstand für die Personensparten der LVM Versicherungen	Seite 8

Kurzmeldungen

Bei Einmalbeiträgen breit aufgestellt: Die **HanseMerkur Lebensversicherung AG** hat im **Geschäftsjahr 2021 Einmalbeiträge** in Höhe von gut 1,1 Mrd. Euro akquiriert. Bei insgesamt 14.000 neuen Verträgen haben die Kunden durchschnittlich einen Einmalbeitrag in Höhe von 77.00 Euro geleistet. „Das ist aber ein Mittelwert. Die Spreizung ist sehr groß“, erklärte der **Vorstandsvorsitzende Eberhard Sautter**. Insgesamt habe der Versicherer im **Geschäftsfeld „Risiko und Altersvorsorge“** aufgrund der deutlich gestiegenen Einmalbeiträge einen Zuwachs von 96% erzielen können. Nun soll das Einmalbeitragsgeschäft wieder deutlich heruntergefahren werden. Die **HanseMerkur** würde diesen **Geschäftszweig immer zyklisch für drei bis vier Jahre** betreiben und dann wieder reduzieren. Aufgrund von Strafzinsen bei Banken sei eine Verzinsung von rund zwei Prozent für die Kunden ein Win-Win-Geschäft. „Aber auch wir verdienen damit Geld“, sagte **Sautter**. Zudem werde mit dem Geld das Eigenkapital und die Rückstellungen für Beitragsrückvergütung (RfB) gestärkt. Auch vertrieblich sei man bei den Einmalbeiträgen breit aufgestellt; **Sautter nennt hier die Sparkassen, freien Vertriebe sowie die Ausschließlichkeit**.

VGH mit rückläufigen Beiträgen: Die **Provinzial Lebensversicherung Hannover**, der **Lebensversicherer der VGH-Gruppe**, verzeichnet im **Geschäftsjahr 2021 einen Rückgang des Einmalbeitragsgeschäfts** um etwa 36%. Die **laufenden Beiträge** gingen um 2,3% zurück. Die **Beitragseinnahmen** lagen mit 564 Mio. Euro um gut 11% unter dem Vorjahreswert. „Im Interesse des Versichertenbestandes verzichtet die VGH weiterhin darauf, Geschäft mit kurzfristigem Anlagecharakter zu zeichnen“, erklärte **Vorstand Jörg Sinner**, in der **VGH-Gruppe zuständig für die Personenversicherungen und das Asset Management**. Die **Nettoverzinsung** des Geschäftsjahres betrug 3,3%. Die **Zinszusatzreserve** hat inzwischen einen Stand von 926 Mio. Euro erreicht.

Wachstum bei der Öffentlichen Braunschweig: Die **Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig** erzielte im **Geschäftsjahr 2021** ein **Wachstum der Beitragseinnahmen** von über 6% auf knapp 170 Mio. Euro. An die Kunden wurden etwa 176 Mio. Euro ausgezahlt. Die auf die Stückzahl bezogene **Stornoquote** ging auf 2,0% zurück. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erreichte 4,2%. **Abschluss- und Verwaltungskostenquote** betragen bezogen auf die verdienten Beiträge des selbst abgeschlossenen Geschäfts 5,5% bzw. 2,4%. **Dr. Alexander Tourneau, im Vorstand verantwortlich für die Lebensversicherung und Kapitalanlage**, freute sich über das Ergebnis: *„Wir haben im vergangenen Jahr spüren können, dass die Nachfrage nach finanzieller Absicherung vor dem Hintergrund der aktuellen Krisen gestiegen ist. Übrigens auch bei den jungen Menschen. Die Lebensversicherung ist und bleibt eine wichtige Stütze unserer Gesellschaft.“* Auf Grundlage der eigenen Klassifizierung sind bei der **Öffentlichen Braunschweig** zum Bilanzstichtag **98,4% der Kapitalanlagen nach Marktwerten nachhaltig** allokiert.

Barmenia wächst deutlich: Die **Barmenia Lebensversicherung a. G.** konnte im **Geschäftsjahr 2021** die **Beitragssumme des Neugeschäfts** um fast 25% auf 1,34 Mrd. Euro steigern. Ungefähr genauso stark ist das sog. **Annual Premium Equivalent (APE)** gestiegen. Die **laufenden Beiträge** erhöhten sich um 6,3%. Ganz wesentlichen Anteil an der guten Neugeschäftsentwicklung hatten **fondsgebundene Produkte**. Gegenüber dem Vorjahr wurde in diesem Segment ein Zuwachs von 72% erzielt. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erreichte 3,5%, die **laufende Durchschnittsverzinsung** lag bei 2,9%. In der privaten und betrieblichen Altersversorgung richtet die Barmenia ihren Fokus auf Fondsprodukte. Anfang Mai wurde das Produktangebot in der **Existenzabsicherung** um eine **Grundfähigkeitsversicherung** erweitert; eine ausführliche Produktvorstellung folgt auf den Seiten 4 ff.

Kompetenzüberschreitung der BaFin? Die **deutsche Aufsichtsbehörde BaFin** hatte kürzlich angekündigt, mit Hilfe eines Rundschreibens **Aufsichtsstandards für eine angemessene Vertriebsvergütung bei Lebensversicherungsunternehmen** etablieren zu wollen. Dies stieß in der Branche durchweg auf Kritik. Sehr deutlich äußerte sich bspw. **Martin Klein, Vorstand des Vermittlerverbandes** **Votum:** *„Hierbei handelt es sich um eine klare Kompetenzüberschreitung der BaFin. ... Derartige regulative Markteingriffe benötigen in jedem Fall eine konkrete gesetzliche Grundlage und können nicht allein der Willkür der Aufsichtsbehörde überlassen werden. ... Es kann daher nicht sein, wenn von der Aufsicht versucht wird, am Gesetzgeber vorbei, solche Grenzen in der Lebensversicherung per Rundschreiben einzuführen.“* Zu den angeblich zu hohen Kosten, vor allem in Fondspolice, verwies **Klein** auf eine **Veröffentlichung der europäischen Versicherungsaufsicht EIOPA**, die zwar geringfügig höhere Nettokostenquoten von Fondspolice beobachtet hätte, gleichzeitig aber deutlich höhere Renditen. Die Bemühungen der **BaFin** seien daher überflüssig und unbegründet. Das **Fazit von Klein** lautet: *„Die BaFin ist daher gut beraten, wenn sie von den Plänen ihres angekündigten Rundschreibens Abstand nimmt.“*

Angst vor Inflation: Während **Politiker, politiknahe Institute wie das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) und vor allem die EZB** immer noch versuchen, die **Inflation in Deutschland zu relativieren**, zumindest aber als vorübergehende Erscheinung abzutun, sieht die Bevölkerung das ganz anders. Einer Umfrage der **Unternehmensberatung McKinsey** zufolge **bereiten die rasch steigenden Preise den Verbrauchern mehr Sorgen als der Krieg in der Ukraine oder die Corona-Pandemie**. Für 40% der Befragten ist die Inflation die derzeit größte Sorge. Mit deutlichem Abstand und 34% folgt der Ukraine-Krieg. Die Corona-Pandemie hat dagegen deutlich an Bedeutung verloren. Nur noch 8% sehen darin ihre größte Sorge. **Bereits jeder Dritte befürchtet, seinen Lebensstandard einschränken zu müssen. Zwei Drittel der Befragten befürchten, dass die Preise in den nächsten 12 Monaten weiter steigen werden.**

VPV – Starkes Wachstum: Die **VPV Lebensversicherungs-AG** ist im **Geschäftsjahr 2021** stark gewachsen. Die **Beitragseinnahmen** stiegen um gut 10% auf knapp 410 Mio. Euro. Maßgeblich hierfür waren die **Einmalbeiträge**, die sich um 73,4% erhöhten. Die **laufenden Beiträge** nahmen um 5,9% zu. Neugeschäftstreiber war nach Angaben von **Vorstandschef Klaus Brenner** vor allem der **VPV Zukunftsplan, ein dynamisches Hybridprodukt**. Er machte bei den laufenden Beiträgen alleine mehr als 60% des Neugeschäfts aus.

2. Kongress der Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung

Online 23. Juni 2022, 10 – 16.30 Uhr

Melden Sie sich hier kostenlos an: <https://attendee.gotowebinar.com/register/3502035114879215117>

Informationen zum Programm finden Sie hier: <https://www.branchen-initiative.de/veranstaltungen/>

IMPRESSUM:

infinma news 5 / 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

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.

Barmenia „Passend-Für-Sie-Grundfähigkeitsschutz“

Die **Barmenia Lebensversicherung a.G.** hat ihr Portfolio im **Bereich der Arbeitskraftabsicherung** um eine **Grundfähigkeitsversicherung** erweitert. Der „*Passend-Für-Sie-Grundfähigkeitsschutz*“ sichert unterschiedlichste Fähigkeiten ab, die benötigt werden, um aktiv am täglichen Leben teilzunehmen. Statistisch gesehen verlieren in Deutschland pro Jahr rund 250.000 Menschen vor ihrem 67. Lebensjahr eine oder mehrere Grundfähigkeiten. Der Verlust einer dieser Fähigkeiten kann sich natürlich auch auf den Berufsalltag auswirken. Die Grundfähigkeitsversicherung leistet jedoch unabhängig davon, ob der Beruf weiter ausgeübt werden kann.

„Mit unserer neuen Grundfähigkeitsversicherung erweitern wir unser Segment der Existenzabsicherung. Der „*Passend-Für-Sie-Grundfähigkeitsschutz*“ bietet passgenauen und umfassenden Versicherungsschutz wichtiger motorischer, sensorischer und intellektueller Fertigkeiten unabhängig vom Berufsbild. Uns war es bei der Konzipierung wichtig, dass unsere neue Grundfähigkeitsversicherung leicht zu vereinbaren, leistungsstark und vor allem individuell anpassbar ist.“, sagte **Ulrich Lamy, Vorstandsmitglied der Barmenia Versicherungen.**

Bereits in der **Grundvariante sind 21 Grundfähigkeiten sowie Pflegebedürftigkeit** obligatorisch mitversichert.

Immer versichert

Passend-Für-Sie-Grundfähigkeitsschutz (obligatorisch) ▶

- > **21 Grundfähigkeiten**
 Armgebrauch | Benutzung Smartphone | Bildschirmarbeit |
 Eigenverantwortliches Handeln | Fingerfertigkeit /
 Gamecontroller-Nutzung | Gehen | Gleichgewichtssinn |
 Greifen/Handgebrauch | Heben/Tragen | Hören | Intellekt |
 Knien & Bücken | Riechen & Schmecken | Schreiben |
 Sehen | Sitzen | Sprechen | Stehen | Tasten | Tippen |
 Treppensteigen
- > **Pflegebedürftigkeit**
 Hilfebedarf bei mindestens 3 von 6 Verrichtungen des täglichen Lebens | mittelschwerer oder schwerer Demenz (ab Stufe 5 der Reisberg-Skala)

Damit deckt die **Barmenia** die 15 am deutschen Markt am häufigsten (obligatorisch) versicherten Grundfähigkeiten ab, ohne dass dazu ein weiterer Baustein eingeschlossen werden müsste. Weitere Leistungsauslöser können im Rahmen von **Bausteinen** zusätzlich vereinbart werden. Auch eine **Kapitalzahlung als Direktleistung oder im Falle einer schweren Krankheit** kann in Höhe von 12 oder 24 Monatsrenten hinzu gewählt werden. Die **Zusatzbausteine Medizin & Pflegeberufe, Mobilität und Direktleistung können ohne erneute Gesundheitsprüfung** auch nachträglich eingeschlossen werden. Bei den **Optionen Psyche und Schwere Krankheit wird eine vereinfachte Gesundheitsprüfung** fällig. Dies ist bis zum 35. Lebensjahr bei Eintritt bestimmter Ereignisse wie Aufnahme eines Studiums oder einer Berufsausbildung möglich. Bis maximal 60 Monate vor dem vereinbarten Ablauftermin können die Bausteine auch wieder ausgeschlossen werden. Auch die **nachträgliche Erhöhung der**

versicherten Leistung ohne erneute Gesundheitsprüfung ist bei bestimmten Anlässen bis zum 45. Lebensjahr möglich.

<p>Passend-Für-Sie-Baustein: Medizin & Pflegeberufe (optional) ▶</p> <ul style="list-style-type: none"> > eine Grundfähigkeit Ziehen & Schieben > Infektionsgefahr Behördliches Tätigkeitsverbot auf Grund Infektionsgefährdung anderer Personen
<p>Passend-Für-Sie-Baustein: Mobilität (optional) ▶</p> <ul style="list-style-type: none"> > drei Grundfähigkeiten Autofahren Fahrradfahren Nutzung ÖPNV/ÖPFV
<p>Passend-Für-Sie-Baustein: Psyche (optional) ▶</p> <ul style="list-style-type: none"> > zwei Erkrankungen Schwere Depression Schizophrenie
<p>Passend-Für-Sie-Soforthilfe: Schwere Krankheiten (optional) ▶</p> <ul style="list-style-type: none"> > neun Erkrankungen Krebs Herzinfarkt Schlaganfall Multiple Sklerose Fortgeschrittene Parkinson'sche Krankheit Chronisches Nierenversagen Chronische Lungenschwäche Kardiomyopathie Gehirnentzündungen (Enzephalitis)

Die Möglichkeit, **ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine Berufsunfähigkeitsversicherung** zu wechseln, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Grundsätzlich besteht dieses Recht abhängig vom Alter der versicherten Person bei Vertragsabschluss unter folgenden Voraussetzungen:

Alter VP bei Vertragsabschluss	Wechseloption
> bis zum 15. Lebensjahr	> obligatorisch versichert
> zwischen dem 16. und dem 25. Lebensjahr	> optional möglich
> ab dem 26. Lebensjahr	> nicht möglich

Der Wechsel selber kann bis zum 35. Lebensjahr ohne erneute Gesundheitsprüfung vorgenommen werden und ist anlassabhängig. Die BU-Rente kann bis zu 1.500 Euro pro Monat betragen.

<p>bei diesen Anlässen</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Beginn Berufsausbildung/Studium ○ Eintritt in den Beruf nach abgeschlossener Ausbildung/Studium ○ Aufnahme einer selbstständigen beruflichen Tätigkeit ○ Erfolgreicher Abschluss einer qualifizierten Weiterbildung ○ Erfolgreich bestandene Meisterprüfung ○ Ernennung zum Beamten auf Lebenszeit
--

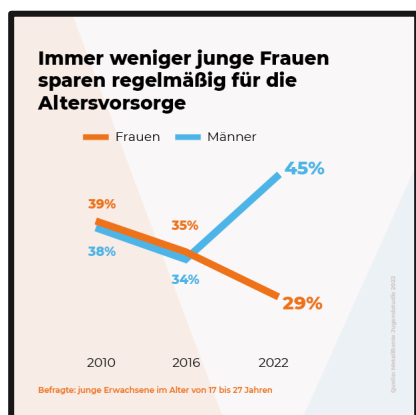
Eine interessante Variante bietet die Barmenia bei der Beitragszahlung. Der Kunde kann zwischen variablen und konstanten Prämien wählen. Bei den variablen Beiträgen bezahlt der Kunde in jedem Jahr nur den Beitrag, der seinem altersgemäßen Risiko entspricht. Dadurch ergeben sich in den ersten Versicherungsjahren besonders niedrige Beiträge. Der Kunde kann zudem jederzeit in die konstante Beitragszahlung wechseln; letztmals zu Beginn des zehnten Jahres vor Ablauf der Beitragszahlungsdauer. Die Überschüsse können auch in Fonds angelegt werden.

Jugend, Vorsorge, Finanzen

Im Mai dieses Jahres ist die Studie „**Jugend, Vorsorge, Finanzen**“ bereits zum 5. Mal erschienen. Es handelt sich dabei um die **größte repräsentative Langzeituntersuchung junger Menschen zum Themenkomplex Finanzen und Vorsorge**. Herausgeber der Studie sind **Heribert Karch, Geschäftsführer des Versorgungswerks MetallRente, sowie Klaus Hurrelmann, Professor für Bildungs- und Gesundheitsforschung, und Christian Traxler, Professor für Ökonomie**. Die Studie wird bereits seit 2010 alle drei Jahre durchgeführt. Befrag wurden jeweils etwa 2.500 Menschen im Alter zwischen 17 und 27 Jahren.

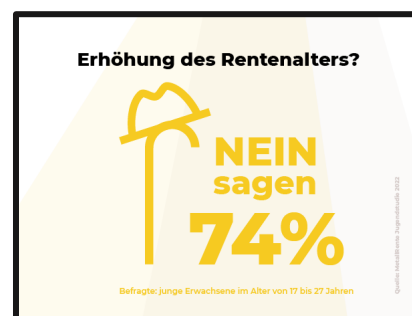
Die Studie deckt im Wesentlichen die drei Themenblöcke **Zukunft, Sparen und Altersvorsorge und Finanzwissen** ab. Die **persönliche Zukunft** sehen die Befragten trotz der Corona-Krise der letzten zwei Jahre recht optimistisch. An eine „gute“ oder „sehr gute“ Zukunft glauben 88%. Drei Viertel davon aus, dass sie sich einen guten Lebensstandard werden leisten können. Hingegen sieht eine Mehrheit von 53% die **Zukunft Deutschlands** eher negativ. Zu denken geben sollte, dass ebenfalls eine Mehrheit von über 50% der Meinung ist, dass man vor allem an sich selbst denken muss. Dieser Anteil lag

bei der Erstauflage der Studie im Jahr 2010 bei nur 41%.

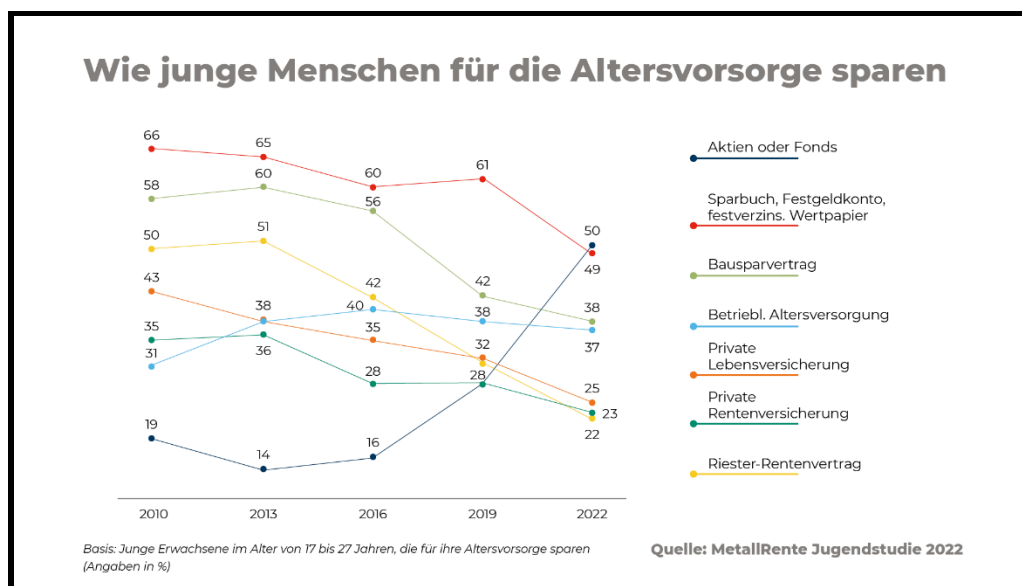


Das **Sparverhalten junger Menschen** hat sich kaum verändert. Eine überwältigende Mehrheit von 86% spart regelmäßig oder ab und zu. Wenig überraschend ist, dass die Sparneigung positiv mit der eigenen finanziellen Lage korreliert. Allerdings zeigt die Studie, das **regelmäßiges Sparen nur bedingt mit Altersvorsorge** zu tun hat. Rücklagen für den eigenen Ruhestand bilden derzeit lediglich 37% der Befragten. Bevorzugte **Motive für das Sparen** sind größere Anschaffungen, unvorhersehbare Ereignisse und Urlaubsreisen. Auffällig ist die **Diskrepanz beim Sparverhalten von Männern und Frauen**, sowie deren zeitliche Entwicklung. Die Nutzung der **betrieblichen Altersvorsorge** hat sich Zeitablauf kaum geändert; sie wird aktuell von etwa einem guten Drittel genutzt. Die gesetzliche Rente genießt bei den jungen Menschen ungebrochen hohes Vertrauen. Fast 60% vertrauen ihr „eher“ oder „voll und ganz“.

Auch das **Vertrauen in die Möglichkeiten der Politik** scheint prinzipiell ungebrochen zu sein. Nahezu 90% glauben, dass es auch in Zukunft eine gute Rente geben kann; wenn es denn die Politik wirklich will. Die **Notwendigkeit einer privaten Vorsorge** für das Alter ist unumstritten. 9 von 10 Befragten sind der Auffassung, dass sie privat vorsorgen müssen, wenn sie im Alter nicht arm sein wollen. Eine Erhöhung des Renteneintrittsalters wird mehrheitlich abgelehnt.



Etwas widersprüchlich sind die Aussagen zur **Nachhaltigkeit der Altersvorsorge**. Zwar sind 60% der Meinung, dass eine Kapitalanlage für die Altersvorsorge auch ökologische und soziale Kriterien berücksichtigen sollte. Allerdings kommt es bei einer Abwägung von Kriterien 71% auf eine hohe Rendite an. **Aktien und Fonds als Mittel zur Geldanlage** haben bei den jungen Erwachsenen innerhalb von nur drei Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Die Hälfte legt der Befragung zufolge ihr Geld in Wertpapieren an. Gegenüber der Befragung in 2019 ist das ein Anstieg von sage und schreiben 22 Prozentpunkten.



Eine deutliche Mehrheit der Studien-Teilnehmer glaubt, sich in **finanziellen Dingen** „sehr gut“ oder „gut“ auszukennen. Das gilt jedoch nicht für Fragen der Altersvorsorge. Hier sieht nur ein knappes Drittel bei sich einen „sehr guten“ oder „guten“ Wissensstand. Von daher würden es neun von zehn Befragten begrüßen, wenn ein **Schulfach „Wirtschaft und Finanzen“** Bestandteil des Lehrplans werden würde. **Wichtigste Informationsquelle** rund um das Thema Finanzen ist das Internet, insbesondere Online-Foren, Blogs und Apps.

Die Studienherausgeber kommentierten die Ergebnisse wie folgt.

Christian Traxler: „Wer nicht aus einer Familie kommt, die ihr ökonomisches Potenzial und Wissen an die Kinder weitergeben kann, hat es auch meist schwerer mit der Altersvorsorge. Finanzbildung in der Schule kann einen Beitrag leisten, diese soziale Spreizung zu reduzieren.“

Klaus Hurrelmann: „Junge Leute sind sehr zukunftsorientiert und bereit, selbst etwas für ihre Zukunft zu tun – beim Thema Rente genauso wie in der Klimafrage. Sie sind gewillt, ihr Verhalten zu ändern. Aber sie wissen auch, dass sie allein durch ihr individuelles Verhalten die Probleme nicht lösen können.“

Heribert Karch: „Altersvorsorge erfordert regelmäßiges Sparen. Dafür braucht es kollektive Formen. Eine tarifpolitisch auch finanziell flankierte betriebliche Altersvorsorge kann das besser leisten als jedes andere Modell.“



E-Interview mit Dr. Rainer Wilmink, Vorstand der Personensparten der LVM Versicherungen

infinma: Herr Dr. Wilmink, sagen Sie doch bitte unseren Lesern zunächst etwas zur LVM bzw. ihrem Lebensversicherer.

Die LVM setzt im Vertrieb exklusiv auf ihre Ausschließlichkeitsorganisation. Wie sind sie dabei konkret aufgestellt? Wie groß ist Ihr Vertrieb?

Dr. Wilmink: Die LVM arbeitet ausschließlich mit ihren Vertrauensleuten zusammen und verzichtet bewusst auf andere Vertriebswege. Im Gegenzug vermitteln unsere Vertrauensleute ausschließlich für die LVM, ihre Tochtergesellschaften – dazu gehört LVM-Leben – und ihre Kooperationspartner. Für unsere Kunden ist die LVM nicht die Zentrale in Münster, sondern die Agentur vor Ort: die Vertrauensfrau oder der Vertrauensmann, die sie persönlich kennen und zu denen sie eine Vertrauensbeziehung haben. Aktuell sind bundesweit rund 2200 Vertrauensleute und Agenturpartner diese Gesichter der LVM. Unterstützung bekommen sie von etwa 5300 eigenen Mitarbeitenden und Auszubildenden sowie circa 3900 Mitarbeitenden in der Unternehmenszentrale und im angestellten Außendienst.

infinma: Was sind denn die wichtigsten Zielgruppen für Sie? Welche Bedeutung haben für Sie das bspw. Privatkundengeschäft auf der einen und das Geschäft mit der betrieblichen Altersvorsorge auf der anderen Seite?

Dr. Wilmink: Wie die LVM insgesamt versteht sich auch LVM-Leben als ein Versicherer für Privatkunden genauso wie für Gewerbekunden.

Die Leben-Produktwelt für Privatkunden haben wir gerade einer strategischen Neuausrichtung unterzogen: Sie gestaltet sich jetzt einfach und übersichtlich. Hieran haben die Kolleginnen und Kollegen von LVM-Leben mehrere Jahre lang Seite an Seite mit unserem Vertrieb gearbeitet.

In einem zweiten Schritt befassen wir uns nun mit unserer Produktpalette in der bAV. Die soll sich – genauso wie die im Privatkundengeschäft – künftig noch chancenorientierter gestalten.

infinma: Für viele Marktbeobachter überraschend führte die LVM zu Beginn des Jahres in der Berufsunfähigkeitsversicherung eine DU-Klausel ein. In der Vergangenheit hatten viele Versicherer das Thema Dienstunfähigkeit eher gemieden. Was waren für Sie die Beweggründe?

Dr. Wilmink: Hierfür gibt es zwei Gründe. Zum einen sichert LVM-Leben insbesondere viele junge Kunden gegen Berufsunfähigkeit ab: Der Schüleranteil am BU-Neugeschäft lag im vergangenen Jahr

bei über einem Viertel; über zwei Drittel derjenigen, die sich für eine BU bei der LVM entschieden haben, waren noch unter 25 Jahre alt. Diesen jungen Kunden möchten wir langfristig einen umfassenden Schutz anbieten – ganz unabhängig davon, welche berufliche Laufbahn sie eines Tages einschlagen.

Zum anderen bilden für die LVM insgesamt Beamte eine wichtige Zielgruppe. Beispielsweise machen Beihilfeberechtigte inzwischen fast 45 Prozent unter den Vollversicherten von LVM-Kranken aus. Bislang haben wir diesen Beamten kein Angebot zur Arbeitskraftabsicherung machen können – das ist dank der DU-Klausel nun Geschichte.

infinma: Erklären Sie uns doch bitte kurz, welche Vorteile eine Dienstunfähigkeitsklausel im Leistungsfall für einen Beamten hat.

Dr. Wilmink: Ein Beamtenstatus verspricht Sicherheit, meist sogar auf Lebenszeit. Allerdings verbirgt sich dahinter kein Rundum-sorglos-Paket: Für Beamte auf Lebenszeit hat eine Dienstunfähigkeit zumindest erhebliche finanzielle Folgen, für auf Widerruf und auf Probe Verbeamtete ist sie sogar existenzbedrohend.

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit Dienstunfähigkeitsklausel kann hier ganz wesentlich zur finanziellen Absicherung beitragen. Die Dienstunfähigkeitsklausel der LVM-BU beispielsweise gilt sowohl für Beamte auf Lebenszeit als auch für Beamte auf Widerruf und Probe. Und LVM-Leben folgt dabei – wenn Versicherungsschutz gegeben ist – bei der Feststellung der Dienstunfähigkeit der Entscheidung des Dienstherrn. Aufgrund dieser Merkmale ist übrigens geläufig von einer vollständigen wie auch echten Dienstunfähigkeitsklausel die Rede.

Beamte sind über uns somit während ihrer gesamten Laufbahn für den Fall einer Dienstunfähigkeit abgesichert. Und sie können sich, wenn Versicherungsschutz gegeben ist, darauf verlassen, dass sich LVM-Leben der Einschätzung ihres Dienstherrn anschließt und sich nicht noch ein eigenes Prüfungsrecht einräumt. Das schont im Fall der Fälle die Nerven in einer Situation, die für die Versicherten ohnehin schon ungemein belastend ist.

infinma: Bei der Absicherung der Arbeitskraft präferiert die LVM derzeit die Berufsunfähigkeitsversicherung. Gibt es bei Ihnen Überlegungen, zukünftig bspw. auch auf eine Grundfähigkeitsversicherung zu setzen? Für viele Menschen (mit gesundheitlichen) Beeinträchtigungen kann es ja u. U. schwer sein, überhaupt einen BU-Schutz zu bekommen. Dieser muss dann auch noch bezahlbar sein. Welche Lösungsmöglichkeiten sehen Sie hier?

Dr. Wilmink: Wir prüfen jährlich, welche Produktneuheiten unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten können. In Sachen Grundfähigkeitsversicherung mangelt es aktuell an etablierten Standards. Das betrifft sowohl die Frage, welche Grundfähigkeiten überhaupt eingeschlossen werden sollten, als

auch die Frage, wie diese Fähigkeiten jeweilig definiert sind. Hieraus entsteht eine gewisse Intransparenz, mit der der Markt Kunden, aber auch Vertriebler konfrontiert.

Bei der LVM setzen wir grundsätzlich auf Qualität. Das stärkt die Reputation unserer Vertrauensleute vor Ort. Diesem Qualitätsanspruch werden wir zum einem mit unserer Premium-BU gerecht, die für eine sichere, lebenslange Einkommensabsicherung steht – zum anderen aber auch mit unserem Unfallversicherungsprodukt. Die LVM-Unfallversicherung gehört mit ihrem Marktanteil von über drei Prozent zu den Top 10 der deutschen Unfallversicherer und wächst nach wie vor nicht umsonst erheblich stärker als der Markt. Je nach persönlicher Situation empfehlen wir unseren Kunden entweder den Abschluss eines dieser beiden Produkte – oder aber wir raten ihnen dazu, die BU mit passenden Unfallversicherungsmodulen zu kombinieren.

infinma: In der Altersvorsorge bieten Sie zum einen die LVM-Privat-Rente Chance an und zum anderen die LVM-Fonds-Rente. Wie verteilt sich denn etwa Ihr Neugeschäft auf die beiden Produkte? Hat sich bspw. die anhaltende Null- bzw. Negativzinspolitik der EZB auf die Präferenzen Ihrer Kunden ausgewirkt, d. h. ist in den letzten Jahren der Anteil der Fonds-Rente gestiegen?

Dr. Wilmink: Im Bereich der Privatkunden-Altersversorgung fokussieren wir auf Lösungen, die selbst im schwierigen Niedrigzinsumfeld attraktive Renditechancen bieten: Die LVM-Privat-Rente Chance kombiniert Garantien und Fondsanteile, die LVM-Fonds-Rente setzt komplett auf Fondsanteile. Nicht mehr in unserem Leben-Portfolio sind seit dem Jahreswechsel 2020/2021 reine Garantie- und Riesterprodukte. Damit zahlen wir nicht zuletzt auch auf die Präferenzen unserer Kunden ein: Wie Sie schon richtig vermuten, sind immer mehr Kunden dazu bereit, für eine rentable Altersvorsorge auch größere Risiken einzugehen. Das unterstreichen unsere Vertriebszahlen: Im eingelösten Neugeschäft des ersten Quartals 2021 lag das Verhältnis von rein fondsgebundenen Rentenversicherungen zu solchen mit Garantien – nach Stückzahl – noch bei rund 80 Prozent zu 20 Prozent, im ersten Quartal 2022 schon bei rund 95 Prozent zu 5 Prozent. Damit zeigen unsere Kunden ganz klar ihre Präferenz für chancenorientierte Vorsorgelösungen.

infinma: Bei der Fondsauswahl setzt die LVM auf aktiv gemanagte Portfolios und ETFs. Das müsste doch vielen Kunden und Vermittlern sehr entgegen kommen, die sich gar nicht mit einer Palette von mehreren Hundert Fonds auseinandersetzen möchten oder können?

Dr. Wilmink: In der Tat ist der Markt ziemlich unübersichtlich. Deswegen lautet unsere Philosophie, auf eine kleine, aber mit viel Bedacht zusammengestellte Fondspalette zu setzen. Auf diese Weise reduzieren wir Komplexität und erfüllen zugleich die Bedürfnisse unserer Kunden.

Zeitnah werden wir diese Fondspalette noch um zwei weitere ETFs erweitern, die jeweils einen unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten zusammengestellten Index abbilden. Einer von ihnen investiert vorrangig in Anleihen und eignet sich somit insbesondere auch fürs Ablaufmanagement.

Hintergrund dieses Schritts ist zum einen ein gewaltiges Interesse unserer Kunden an ETFs, zum anderen die zunehmende Bedeutung, die sie Nachhaltigkeitskriterien beimessen. Entsprechend enthält unsere Fondspalette ab Mitte Juni insgesamt vier ETFs, die ökologische und soziale Merkmale berücksichtigen.

infinma: Neben der Produktseite spielt natürlich die Unternehmensseite eine wichtige Rolle, ein Stichwort hierzu lautet „Grüner Deckungsstock“. Was macht die LVM in diesem Bereich? Gibt es schon konkrete Auswirkungen auf die Kapitalanlagen, bspw. bestimmte Themenfelder, in die nicht mehr investiert wird?

Dr. Wilmink: Das Thema Nachhaltigkeit ist für die LVM eine Herzensangelegenheit und zentraler Teil der Unternehmensphilosophie. Deswegen haben wir Ende 2021 die „LVM-Nachhaltigkeitsstrategie 2025“ mit insgesamt sieben Handlungsfeldern verabschiedet.

Im Bereich von nachhaltigen Kapitalanlagen und Anlageprodukten mit Nachhaltigkeitsmerkmalen befinden wir uns bereits auf einem sehr guten Weg:

Schon 2017 haben wir für die LVM-Gesellschaften drei eigene Ausschlusskriterien festgelegt: Wir schließen erstens Investitionen in Unternehmen aus, die einen Umsatzanteil von mindestens zehn Prozent im Bereich Kohle aufweisen. Zweitens in Unternehmen, die signifikant gegen die universellen Prinzipien der UN Global Compact verstoßen. Und drittens in Unternehmen, die in die Produktion oder in den Vertrieb kontroverser Waffen involviert sind.

Darüber hinaus sind wir Unterzeichner der „UN Principles for Responsible Investment“, der sogenannten „UN PRI“. Hieraus folgt für uns die Selbstverpflichtung, bei der Kapitalanlage insgesamt sechs verschiedene Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungsaspekte zu beachten. Und wir sind der „Net-Zero Asset Owner Alliance“ beigetreten. Somit gehören wir zu den ersten deutschen Versicherungsgesellschaften, die sich dazu verpflichtet haben, die CO₂-Emissionen ihres gesamten Anlageportfolios bis 2050 auf netto Null zu reduzieren – und das nicht nur in der Lebensversicherung.

Allerdings besteht im Zusammenhang mit der neuen Nachhaltigkeitsregulierung noch ein gehöriges Maß an Rechtsunsicherheit, einige grundlegende Fragen sind bislang ungeklärt. Und es fehlen aktuell vielfach noch Daten, um Investitionen in Unternehmen als nachhaltig einstufen zu können. Um unseren Kunden nicht mehr zu versprechen, als letztlich geleistet werden kann, sind wir mit unseren Aussagen zur Nachhaltigkeit derzeit eher etwas vorsichtig.

infinma: Und wie unterstützen Sie Ihren Vertrieb im Bereich Nachhaltigkeit? Das Thema ist ja nicht völlig trivial und vor allem sehr umfangreich.

Dr. Wilmink: Die Anpassung der IDD, der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie, rückt das Thema natürlich insbesondere bei LVM-Leben aktuell noch einmal zusätzlich in den Fokus.

Um unseren Außendienst hierbei bestmöglich zu unterstützen, haben wir beispielsweise Anpassungen in unserem LVM-Agentursystem, kurz LAS, vorgenommen. Wenn sich ein Kunde künftig für eines unserer Versicherungsanlageprodukte interessiert, begleitet das LAS unsere Vertrauensleute und ihre Mitarbeitenden durch den Beratungsprozess: Es unterstützt sie zuerst bei der Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen – und hilft ihnen dann bei der passenden Produktauswahl und -ausgestaltung.

infinma: Was werden wir im Laufe dieses Jahres von der LVM noch hören und sehen? Planen Sie Produktneuheiten / -änderungen?

Dr. Wilmink: Wir haben bei der LVM in diesem Jahr bereits wie erwähnt unseren Berufsunfähigkeitschutz ausgebaut, die Leistungen unseres Auslandskrankenschutzes verbessert und bieten nun in Kooperation mit der ebase, der European Bank for Financial Services, ein Depot für Kinder an.

Darüber hinaus optimieren wir in diesem Jahr die Leistungen in unserer Betriebshaftpflicht und bringen ein modernisiertes Wohngebäude-Produkt auf den Markt. Und für Kunden, denen das Thema Nachhaltigkeit am Herzen liegt, werden wir nicht nur eine neue Anlagestrategie in der Vermögensverwaltung einführen, sondern eben auch die Fondspalette unserer Fondsrente erweitern. Gerade in LVM-Leben durchlaufen wir in Sachen Nachhaltigkeit gerade in immensem Tempo einen Transformationsprozess. Sie dürfen auf unsere nächsten Schritte gespannt sein ...

infinma: Herr Dr. Wilmink, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen persönlich sowie den LVM Versicherungen für die Zukunft alles Gute.