

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen	Seite 6
Die Qualität von Leistungsauslösern in der Grundfähigkeitsversicherung	Seite 8
Marktstandards in der BU – Die Historie	Seite 10
Online Fachseminar: Quo Vadis, Indexpolice?	Seite 12

Kurzmeldungen

MetallRente verbessert Arbeitskraftabsicherung

Das **Versorgungswerk MetallRente**, eine **gemeinsame Einrichtung von Gesamtmetall und IG Metall**, hat die **Aufnahmeverfahren in der Arbeitskraftabsicherung**, also der **Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherung**, verbessert. Bei Gruppenverträgen wurden in der Entgeltumwandlung die Grenzen erhöht, bis zu denen eine **vereinfachte Aufnahme gegen Dienstobliegenheitserklärung (DOE)** möglich ist. Bei einer **Arbeitnehmer-DOE** steigt die monatliche Garantierente von 1.250 Euro auf 2.500 Euro. Bei der **Arbeitgeber-DOE** wurde die Rente von 1.250 Euro auf 1.750 Euro erhöht. Bis zu einer Rente von 1.250 Euro ist zudem bereits ab 10 versicherten Personen eine **listenmäßige Aufnahme** möglich.

Die fünf erfolgreichsten Fonds im Juli

Die **European Bank for Financial Services (Ebase)** verwaltet in **Deutschland** ein Fondsvolumen von ca. 60 Milliarden Euro. Regelmäßig wertet die Direktbank die **umsatzstärksten Fonds** bei ihren Kunden aus. **Im Juli 2022** waren dies die fünf **umsatzstärksten aktiv gemanagten Fonds**, die in diesem Zeitraum positive Mittelzuflüsse verzeichnen konnten: **Flossbach von Storch Multiple Opportunities, ODDO BHF Money Market, Acatis Gané Value Event Fonds, DWS Top Dividende und Pictet Global Megatrends**. Unter den beliebtesten Fonds im Juli waren somit jeweils zwei Aktien- und Mischfonds sowie ein Geldmarktfonds. Nach Angaben von **Ebase** lag das Handelsvolumen im Juli erstmals in diesem Jahr unter dem Vorjahreswert, erreichte aber immer noch 98% davon. Die Anleger scheinen derzeit **Sachwerte** zu bevorzugen, allerdings mit deutlichen regionalen Unterschieden. Während **Asien und die USA** zulegen konnten, wurden Fonds, die schwerpunktmäßig in **Deutschland** investieren, überwiegend verkauft.

Customer Journey zur BU

Das **Marktforschungs- und Beratungsinstitut Heute und Morgen** hat die Ausgabe 2022 seiner Studie „**Customer Journey zur Berufsunfähigkeitsversicherung**“ veröffentlicht. „*Der Erfolg im Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen lebt nach wie vor stark von zwischenmenschlichen Kontakten und guter Beratung. Daran hat auch die Corona-Pandemie wenig verändert*“, erläuterte **Dr. Michaela Brocke, Geschäftsführerin bei Heute und Morgen**. „*Zentrale Erfolgstreiber sind die Stärkung des Empfehlungsmarketings, die gute Anbahnung und Qualitätssteigerung von Beratungsgesprächen.*“ Eine große Rolle als Informationsquelle spielen **Empfehlungen aus dem unmittelbaren sozialen Umfeld**. Der Abschluss wird nach wie vor stark durch **persönliche Beratungsgespräche mit Versicherungsvertretern und Maklern** getrieben. Auch wenn das Internet häufig als Informationsquelle genutzt wird, erfolgt der **Abschluss eher selten online**. Die **Bedeutung von Online-Medien** nimmt zwar insgesamt zu, der persönliche Kontakt kann aber nicht ersetzt werden. **Vergleichsportale** werden vor allem im Zusammenhang mit einem **Anbieterwechsel** als Startpunkt der Informationssuche genutzt.

Mit Riester relativ zufrieden

Die **Riester-Rente** ist immer wieder Gegenstand heftiger **Kritik**, vor allem die Kosten werden als vermeintlich zu hoch bemängelt. In einer Umfrage des digitalen **Versicherungsmanagers CLARK** in Zusammenarbeit mit **YouGov** sagten kürzlich 29% derjenigen, die noch keine Riester-Rente abgeschlossen haben, dass ihnen diese **zu teuer** sei. Weitere Punkte, die gegen einen Abschluss sprechen, waren der Umfrage zufolge eine **zu geringe (staatliche) Förderung, mangelnde Informationen und zu viel Bürokratie**. Allerdings sind diejenigen, die eine Riester-Rente abgeschlossen haben, mit ihrer Entscheidung sehr oder eher zufrieden. Das sagten immerhin fast 60% der Befragten. Etwa ein Viertel gab an, eher unzufrieden zu sein. Insgesamt scheint damit die Zufriedenheit vieler Deutscher mit der Riester-Rente deutlich größer zu sein, als es die vielen Kritiker immer wieder glauben machen wollen. Den Hinweis auf die angemahnten Informationsdefizite sollte der Vertrieb aufgreifen. Aufgrund der meist geringen Einstandsprämien bei Riester könnten sich hier in der Tat **neue Kundengruppen** erschließen.

ERGO BU: Wohneigentum spart Geld

Wer über **selbstgenutztes Wohneigentum** verfügt, kann bei der **ERGO** beim Abschluss einer **Berufsunfähigkeitsversicherung** Geld sparen. Unabhängig davon, ob es sich um ein Ein- oder Mehrfamilienhaus, ein Doppel- oder Reihenhaus oder eine Eigentumswohnung handelt, wird bei **Abschluss des Komfort- oder Premiumtarifs ein Rabatt in Höhe von etwa 5%** fällig. Bei **Abschluss eines Darlehensvertrages** über mindestens 75.000 Euro für eine selbstgenutzte Immobilie kann bis zum 50. Lebensjahr im Rahmen der **Nachversicherungsgarantie** die BU-Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung angepasst werden. Im **Premium-Tarif** kann bis zum 45. Lebensjahr bei Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie ohne erneute Gesundheitsprüfung eine **Risikoversicherung** (ggf. inkl. Beitragsbefreiung) bis zu einer Summe von 250.000 Euro **zusätzlich abgeschlossen** werden.

Lebensversicherung krisenfest und zukunftsfähig

Aufgrund der **anziehenden Zinsen verbessert sich auch die finanzielle Stabilität der deutschen Lebensversicherer**. *„Der Zinsanstieg schlägt sich spürbar positiv in den Solvenzquoten der Versicherer nieder“*, stellte **Dr. Guido Bader von der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV)** fest. *„Wir erwarten für das erste Quartal 2022 noch einmal deutlich bessere Werte als zum Ende 2021“*, so der **Vorstandsvorsitzende der Stuttgarter Lebensversicherung**. Ursächlich hierfür sind vor allem **geringere Solvenzkapitalanforderungen**. Für **Henning Kühl, Leitender Aktuar von Policen Direkt und Versicherungsmathematiker (DAV)**, sind diese Zahlen *„ein wichtiges Signal für die Zukunftsfähigkeit der Lebensversicherer und geben sichere Anhaltspunkte dafür, wie krisenfest die Gesellschaften sind“*.

R+V verschmilzt Lebensversicherer

Rückwirkend zum 1. Januar 2021 ist die **R+V Luxembourg Lebensversicherung S.A.** auf die **R+V Lebensversicherung AG** verschmolzen worden. Die vorherigen Geschäftsaktivitäten in Luxemburg werden durch die **R+V Lebensversicherung AG Niederlassung Luxemburg** fortgeführt, die hierzu im Juli 2021 errichtet wurde. Im Rahmen der Verschmelzung wurden **Vermögensgegenstände** in Höhe von 10,3 Mrd. Euro und 462 Mio. Euro **Eigenkapital** auf die **R+V Lebensversicherung AG** übertragen. Im **Geschäftsjahr 2021** betrug der **Neubeitrag** knapp 5,2 Mrd. Euro und lag leicht unter dem Vorjahreswert. Der Rückgang ist vor allem auf **reduzierte Einmalbeiträge** zurückzuführen, der **laufende Neubeitrag** hingegen legte um mehr als 23% auf gut 1 Mrd. Euro zu. Die **gebuchten Bruttobeiträge** lagen mit gut 8 Mrd. knapp unter dem Vorjahreswert. Der Anteil der **Verträge mit neuen Garantien** an den gebuchten Beiträgen verringerte sich von 29,5 % auf 25,4 %. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erreichte 2,9%, die **laufende Durchschnittsverzinsung** 2,4%. Die **Abschlusskostenquote** ging auf 4,8% zurück, die **Verwaltungskostenquote** lag bei 1,1%.

Erste Corona-BU-Leistungsfälle

Die **Debeka Lebensversicherung a. G.** hat erstmals **BU-Leistungsfälle auf Grund von Corona** reguliert. *„Wir hatten 2021 die ersten sechs Fälle, da zahlen wir“*, sagte **Vorstandschef Thomas Brahm**. Die **Debeka** hat nach eigenen Angaben gut **450.000 Versicherte in der BU**. Laut **Brahm** werden eine Covid-19-Infektion und ihre Folgen erst zeitversetzt als Grund für eine BU anerkannt. Zudem fehlte laut **Debeka** *„kurz nach Ausbruch der Pandemie eine Arztprognose zur Berufsunfähigkeit von mindestens sechs Monaten“*. BU-Fälle aufgrund von Corona könnte **Brahm** zufolge jedoch zukünftig häufiger auftreten: *„Das wird vielleicht noch unterschätzt. Long und Post Covid werden sowieso die sozialen Systeme noch mehr belasten.“* Zudem könne eine **Covid-19-Infektion auch Ursache einer psychischen Erkrankung** sein. *„Da ist die Abgrenzung manchmal schwierig“*, erklärte der **Debeka-Vorstandsvorsitzende**. Bei der **Debeka** waren **psychische Erkrankungen** mit einem Anteil von etwa 45% die mit weitem Abstand häufigste **BU-Ursache**. Dahinter folgen **Geschwulste wie Krebs und Probleme mit dem Bewegungsapparat wie Rücken und Gelenke**.

Besser gut statt billig

Die **Patriarch Multi-Manager GmbH** ist kürzlich auf die **Bedeutung der Effektivkostenquote im Bereich der Fondspolizen** eingegangen. Ob die Einführung der Effektivkostenquote tatsächlich ein Segen für die Verbraucher war, sei hier einmal dahingestellt. Sicher ist jedoch, dass diese Quote einen Beitrag dazu leistet, die **Kosten in Fondspolizen besser vergleichbar** zu machen. Allerdings ist von verschiedenen Stellen immer wieder darauf aufmerksam gemacht worden, dass die **Effektivkostenquote alleine völlig ungeeignet** ist, um die Qualität eines Fonds zu bewerten. Gerade im Zusammenhang mit der Verwendung von ETFs ist in den letzten Jahren ein **Wettbewerb um die niedrigsten Kosten** entstanden. Das ist insofern verständlich, als dass sich mit Hilfe niedriger Kosten in den Prognoserechnungen bessere, sprich höhere, Ablaufleistungen darstellen lassen. **Patriarch** hat aktuell zu Recht darauf hingewiesen, **dass die „ultraniedrigsten“ Kosten dem Kunden nichts bringen, wenn sie letztlich zu Lasten der Qualität gehen**. Die Frage ist daher, welchem Fonds man eher eine höhere Rendite zutraut. Ein Performancevorteil ist dann durchaus in der Lage, höhere Kosten aufzufangen.

Inflation bleibt hoch

Dem **Economic Experts Survey** zufolge, einer vierteljährlichen Umfrage des **Münchener Ifo Instituts** und des **Instituts der Schweizer Wirtschaftspolitik** unter **Ökonomen aus über 100 Ländern**, bleibt die **Inflation in den nächsten Jahren hoch**. Die Experten erwarten für 2022 eine durchschnittliche Inflationsrate von 7,7%, für 2023 6,2% und für 2026 noch immer mit 4,5%. Damit liegen die **Vorhersagen deutlich über den Inflationenwerten**, die Politiker, Medien und verschiedene staatlich finanzierte Institute, wie bspw. das **DIW von Prof. Fratzscher**, regelmäßig prognostizieren. Entweder dienen derartige Aussagen der Beruhigung der Bevölkerung oder der Wunsch ist Vater des Gedankens. „*Die Inflation ist weltweit gekommen, um zu bleiben*“, sagte hingegen **Ifo-Forscher Niklas Potrafke**.

Warburg Konjunktur und Strategie

In seinem aktuellen **Marktbericht** hat sich die **M.M. Warburg & Co Bank** ausführlich mit dem Thema **Inflation** beschäftigt. Dabei erklären die Analysten der Bank zunächst, dass die in den Monaten **Juni und Juli leicht zurückgegangene Inflationsrate vor allem durch drei Sondereffekte** geprägt war: **Tankrabatt auf Diesel- und Superkraftstoffe, das 9-€-Ticket und der Entfall der EEG-Umlage** zum 1. Juli. Die ersten beiden Entlastungsprogramme sind jedoch bereits Ende August wieder ausgelaufen. **Dementsprechend ist die Inflationsrate wieder angestiegen und lag Ende August bei knapp 8%**. Für die weitere Zukunft haben die Analysten mit vier verschiedenen Szenarien gerechnet. Lediglich das optimistischste Szenario geht davon aus, dass die Inflation bereits im Mai ihren Höhepunkt erreicht hatte. Dieses Szenario ist allerdings äußerst unwahrscheinlich, da das Preisniveau für alle Komponenten im Warenkorb bis zum Jahresende konstant bleiben müsste. Die drei übrigen Szenarien gehen von **Inflationsraten in Höhe von bis zu 9%, 10% bzw. 12% zum Jahreswechsel aus**. In allen Varianten würde die Inflationsrate danach wieder langsam zu sinken beginnen.

Stabile Überschüsse, problematische Kosten

In der **Ausgabe 17/22 der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** hat **Chefredakteur Marc Surminski** die **Kennzahlen-Analyse der 50 größten Lebensversicherer** veröffentlicht und kommentiert. Im Marktdurchschnitt stieg der **Rohüberschuss** um gut 16%. Allerdings war die Spannbreite bei den Gesellschaften groß; so vermeldete die **Bayern Versicherung** ein Plus von über 100%. Auf der anderen Seite ging der Rohüberschuss bei 13 Unternehmen zurück. Neben dem Rohüberschuss ist auch die **Zuführung zur RfB gestiegen**: in der Summe um mehr als 15% auf 9 Mrd. Euro. Die **Aufwendungen für die Bedienung der Zinszusatzreserve** sind im Geschäftsjahr 2021 um 5,7% zurückgegangen, beliefen sich aber immer noch auf 13,8 Mrd. Euro. Für das Jahr 2022 werden die ersten Rückflüsse aus der Zinszusatzreserve erwartet. **Problematisch beurteilt Surminski die Lage bei den Kosten.** So **stagniert bswp. die absolute Höhe der Verwaltungskosten** seit 2017. Für die Top-50 betrug die Verwaltungskostenquote 2,27%. Die **absolute Summe der Abschlussaufwendungen ist in 2021 noch einmal deutlich gestiegen** von 7,7 Mrd. Euro auf 8,3 Mrd. Euro. Die Abschlusskostenquote blieb mit 4,5% unverändert. Entsprechend fragt **Surminski** sehr deutlich: *„Anlässlich der aktuellen Debatte um Provisionsrichtwerte wird die Branche aber wohl fragen lassen müssen, warum sie aus eigener Kraft keine substantiellen Kosteneinsparungen hinbekommt.“*

Schneidemann rechnet mit heterogener Entwicklung

„Höhere Zinsen sind eine gute Botschaft für die Lebensversicherung, vor allem für die Wiederanlage“, erklärte der Chef der **Deutschen Aktuarvereinigung (DAV), Dr. Herbert Schneidemann**. Er erwartet innerhalb der Lebensversicherungsbranche aber eine *„sehr heterogene Entwicklung“*. Die **langsam steigenden Zinsen** seien **grundsätzlich gut für die Lebensversicherer**, allerdings würden die Gesellschaften in unterschiedlichem Maße davon profitieren. Ein Unternehmen, das viele Policen mit kurzen Restlaufzeiten im Bestand und gleichzeitig wenig Geld in festverzinsliche Wertpapiere investiert hat, steht relativ gut da. *„Wer aber jetzt schon stille Lasten in der Bilanz hat und weiterhin Zinszusatzreserven aufbauen muss, wird es künftig schwer haben“*, sagte **Schneidemann**. Die **Ratingagentur Assekurata** hatte ermittelt, dass die **Lebensversicherer Ende 2021 über Bewertungsreserven** in Höhe von etwa 150 Mrd. Euro verfügten. Schon im Juni dieses Jahres gingen die Analysten davon aus, dass daraus aufgrund der Zinsentwicklung **stille Lasten** in Höhe von 40 Mrd. Euro geworden sind. Der Kapitalanlagenbestand der Lebensversicherer bestand zum Stichtag 31.12.2021 zu etwa 77% aus festverzinslichen Wertpapieren. Solange die Versicherer ihre festverzinslichen Papiere bis zur Endfälligkeit halten, seien die Lasten kein Problem, erklärte **Schneidemann**. *„Bei manchen Anlagen, etwa 100-jährigen Staatsanleihen, dürfte es den Versicherern aber schwerfallen, den Wirtschaftsprüfer zu überzeugen, dass diese tatsächlich bis zum Laufzeitende in den Büchern bleiben werden“*. Insofern sind Abschreibungen nicht völlig auszuschließen.

Norwegens Staatsfonds mit Rekordverlust

Norwegens Staatsfonds, mit etwa 1,3 Billionen Euro der **größte Staatsfonds weltweit**, musste im **ersten Halbjahr 2022 einen Rekordverlust** hinnehmen. Von Januar bis Juni erreichte der Fonds eine Rendite von minus 14,4%, das entspricht rund 170 Milliarden Euro. *„Der Markt ist von steigenden Zinsen, hoher Inflation und dem Krieg in Europa geprägt. Aktienanlagen sind mit bis zu 17 Prozent im Minus. Technologieaktien haben mit einer Rendite von minus 28 Prozent besonders schlecht abgeschnitten“*, sagte **Nicolai Tangen**, der seit 2019 den norwegischen **Government Pension Fund Global leitet**. Der Fonds wurde **1996 gegründet** und **investiert die Einnahmen aus dem norwegischen Öl- und Gassektor**. *„In der ersten Jahreshälfte erzielte der Energiesektor eine Rendite von 13 Prozent. Wir haben einen starken Preisanstieg bei Öl, Gas und raffinierten Produkten erlebt“*, ergänzte **Tangen**. Der Staatsfonds war Ende Juni dieses Jahres zu 68,6% in Aktien investiert, zu 28,3% in festverzinslichen Wertpapieren und zu 3% in nicht börsennotierte Immobilien.

Historische Zinserhöhung bei der EZB

Noch kürzlich hatte **Isabel Schnabel, Direktorin bei der EZB**, anklingen lassen, dass die **EZB** im September eine **weitere Zinserhöhung**. *„Wenn ich mir die jüngsten Daten anschau, würde ich sagen, dass die Sorgen, die wir im Juli hatten, nicht zerstreut wurden“*, so die Einschätzung von **Schnabel**. Der **Preisdruck** sei mittlerweile *„breit angelegt“* und erfasse inzwischen auch **Dienstleistungen und Industriegüter**. *„Ich würde nicht ausschließen, dass die Inflation kurzfristig weiter steigen wird.“* Die **Gefahr einer anhaltend, tiefen Rezession sieht Schnabel nicht**. Am letzten Donnerstag hatte die **EZB mit einer Zinserhöhung um 75 Basispunkte die höchste Zinsanpassung** ihrer Geschichte vorgenommen.

IMPRESSUM:

infinma news 8 / 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.

Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen

Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** hat kürzlich sein alljährliches **Zahlenwerk zur Lebensversicherung** veröffentlicht. Die Broschüre kann hier heruntergeladen werden: <https://www.gdv.de/resource/blob/85242/73b7e57311a24ab21c8ecff81c570323/leistungen-lv-2022-download-data.pdf>

Demnach ist der **Neuzugang der Lebensversicherung im Geschäftsjahr 2021** deutlich gestiegen; so legten bspw. die **laufenden Beiträge** um 9,7% zu. Lediglich gemessen an den **Einmalbeiträgen** ging das Neugeschäft zurück. Das wiederum dürfte allerdings bei den meisten Gesellschaften eine ganz bewusste unternehmenspolitische Entscheidung gewesen sein.

Übersicht über die Ergebnisse der Lebensversicherungen			
	Gesamtjahr 2021	Veränderung	Gesamtjahr 2020
Gebuchte Brutto-Beiträge (ohne Beiträge aus RfB)	99,7 Mrd. EUR	- 1,4 %	101,1 Mrd. EUR
Bestand			
Anzahl der Verträge	82,7 Mio. Stück	- 0,8 %	83,4 Mio. Stück
Neuzugang			
Anzahl der Verträge	4,9 Mio. Stück	+ 4,5 %	4,6 Mio. Stück
Beitragssumme	184,9 Mrd. EUR	+ 6,7 %	173,3 Mrd. EUR
Laufender Beitrag	149,3 Mrd. EUR	+ 9,7 %	136,2 Mrd. EUR
Einmalbeitrag	35,6 Mrd. EUR	- 4,1 %	37,1 Mrd. EUR
Annual Premium Equivalent (APE)	9,9 Mrd. EUR	+ 4,6 %	9,5 Mrd. EUR
Versicherte Summe	336,2 Mrd. EUR	+ 5,8 %	317,7 Mrd. EUR
davon: förderfähige LV „Riester-Produkte“			
Anzahl Neuzugang	311 Tsd. Stück	+ 12,3 %	277 Tsd. Stück
Anzahl Bestand	10,4 Mio. Stück	- 0,1 %	10,4 Mio. Stück
davon: förderfähige LV „Basisrenten“			
Anzahl Neuzugang	101 Tsd. Stück	+ 18,8 %	85 Tsd. Stück
Anzahl Bestand	2,5 Mio. Stück	+ 3,8 %	2,4 Mio. Stück

Beim **Neuzugang nach laufendem Beitrag** entfielen ca. 70% auf **Rentenversicherungen**, davon etwa 20% auf **fondsgebundene Versicherungen**. Den größten Teil des Neuzugangs machen hier inzwischen die sog. „**Mischprodukte mit Garantien**“ aus. **Invaliditätsversicherungen** trugen 9% zum Neuzugang bei. Bei den geförderten Produkten konnten sowohl **Riester als auch Rürup** bei allen vier Bezugsgrößen (laufender Beitrag, Einmalbeitrag, Stückzahl und versicherte Summe) zulegen. Im Hinblick auf die anhaltend negative Presseberichterstattung zur Riester-Rente ist dies sicher überraschend, aber auch ein deutliches Zeichen dafür, **dass die Menschen in Deutschland immer noch großes Vertrauen in die Lebensversicherer haben.**

Betrachtet man die **Struktur der Beitragseinnahmen der Lebensversicherer**, so entfällt immer noch etwa ein Viertel aller Prämien auf die **klassische Rentenversicherung**. Den größten Anteil haben auch hier inzwischen die „**Mischprodukte mit Garantien**“ mit etwa 28%.

Berücksichtigt man neben den **Beitragseinnahmen der Lebensversicherer (-1,4%)** auch die **Pensionskassen (-2,5%)** und die **Pensionsfonds (+26,8%)** so kommt die Branche bei Gesamteinnahmen in Höhe von 103,2 Mrd. Euro auf ein Minus von 1,1%.

Lebensversicherung: Struktur der Beitragseinnahmen
 - nur für das selbst abgeschlossene Geschäft -

	2021		2020 neu		Veränderung in Prozent
	in Mio. EUR	Anteile in Prozent	in Mio. EUR	Anteile in Prozent	
Laufende Beiträge aus Hauptversicherungen	57.979	58,2	57.309	56,7	+ 1,2
Kapitallebensversicherungen	11.099	11,1	11.928	11,8	- 7,0
Risikolebensversicherungen	3.399	3,4	3.386	3,4	+ 0,4
Fondsgebundene Kapitalversicherungen	2.378	2,4	2.420	2,4	- 1,7
Renten- und Pensionsversicherungen					
Klassische Versicherungen	16.133	16,2	16.552	16,4	- 2,5
Fondsgebundene Versicherungen	4.821	4,8	4.245	4,2	+ 13,6
Mischprodukte mit Garantien	13.783	13,8	12.783	12,6	+ 7,8
Invaliditätsversicherungen	5.136	5,2	4.762	4,7	+ 7,8
Sonstige Versicherungen ¹⁾	1.231	1,2	1.232	1,2	- 0,1
Einmalbeiträge aus Hauptversicherungen	35.503	35,6	37.614	37,2	- 5,6
Kapitallebensversicherungen	1.008	1,0	1.065	1,1	- 5,4
Risikolebensversicherungen	313	0,3	291	0,3	+ 7,4
Fondsgebundene Kapitalversicherungen	1.097	1,1	542	0,5	+ 102,4
Renten- und Pensionsversicherungen					
Klassische Versicherungen	7.618	7,6	7.331	7,3	+ 3,9
Fondsgebundene Versicherungen	3.508	3,5	2.165	2,1	+ 62,0
Mischprodukte mit Garantien	14.248	14,3	15.142	15,0	- 5,9
Invaliditätsversicherungen	4	0,0	3	0,0	+ 23,0
Sonstige Versicherungen ¹⁾	7.708	7,7	11.074	11,0	- 30,4
Beiträge aus Zusatzversicherungen insgesamt	6.194	6,2	6.134	6,1	+ 1,0
Beitragseinnahmen (ohne Beiträge aus RfB)	99.677	100,0	101.058	100,0	- 1,4

1) einschließlich Lebensversicherungen ohne Überschussbeteiligung, Restschuldversicherungen, Pflegerentenversicherungen, Tontinenversicherungen und Kapitalisierungsgeschäfte etc.

Die Lebensversicherer in Deutschland haben im Jahr 2021 insgesamt 84,5 Mrd. Euro an **Leistungen ausgezahlt**. Im Vergleich zum Vorjahr ist das ein Plus von 2,3%. Ohne Rückkäufe erreichten die Leistungen fast **ein Viertel der Ausgaben der gesetzlichen Rentenversicherung**.

Die neu angelegten Kapitalanlagen beliefen sich auf 154,7 Mrd. Euro. Die größten Positionen darunter waren **Investmentanteile (45,5%)** und **Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (24,4%)**. Lediglich 0,2% der Neuanlagen entfielen auf reine **Aktienengagements** und nur 0,5% auf Grundstücke und **Immobilien**.

Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen ¹ lag in 2021 bei 3,58%, die laufende Durchschnittsverzinsung bei 2,52%. ² Bei den Kosten blieben sowohl die Verwaltungskostenquote (2,1%) als auch die Abschlusskostenquote (4,5%) gegenüber dem Vorjahr unverändert. Allerdings sind die Abschlusskosten in Euro deutlich um gut 8% auf 8,35 Mrd. Euro gestiegen. ³

In der betrieblichen Altersversorgung haben die laufenden Beiträge bei den Direktversicherungen um 5,8% zugenommen, bei den Rückdeckungsversicherungen um 2,4%.

1 GDV: Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen errechnet sich als Bruttoerträge minus Aufwendungen für die Kapitalanlagen (inklusive Abschreibungen) im Verhältnis zum mittleren Kapitalanlagenbestand des Jahres.

2 GDV: Die laufende Durchschnittsverzinsung erfasst alle laufenden Erträge bzw. Aufwendungen aus Kapitalanlagen. Damit bleiben außerordentliche Erträge und Aufwendungen, etwa Gewinne aus dem Verkauf von Vermögensanlagen, Abschreibungen aufgrund von Kursverlusten sowie Sonderabschreibungen unberücksichtigt; in der Nettoverzinsung der Kapitalanlagen sind sie hingegen enthalten.

3 Zu diesen Aufwendungen gehören neben den Provisionen auch die Aufwendungen für die Antrags- und Risikoprüfung, Antragsbearbeitung sowie Ausfertigung des Versicherungsscheins, die allgemeinen Werbeaufwendungen, die Aufwendungen für die Schulung bzw. Fortbildung der Vertriebsmitarbeiter und vieles mehr. Auch die Aufwendungen für die Digitalisierung des Vertriebs sind Abschlussaufwendungen.

Die Qualität von Leistungsauslösern in der Grundfähigkeitsversicherung

In der öffentlichen Diskussion um die **Qualität von Grundfähigkeitsversicherungen** wird meist nicht nur über die **Anzahl der Leistungsauslöser** (= versicherte Grundfähigkeiten) diskutiert, sondern auch über die **Qualität der dazu gehörenden Definitionen**. Sehr intensiv mit dieser Thematik hat sich bspw. **Guido Lehberg, Versicherungsmakler für Berufsunfähigkeitsversicherungen**, beschäftigt:

<https://der-buprofi.de/grundfaehigkeitenversicherung/welches-sind-die-besten-grundfaehigkeitenversicherungen-im-jahr-2022> So gibt er auf dieser Website zahlreiche Hinweise dazu, wie unterschiedliche Formulierungen in den Versicherungsbedingungen zu interpretieren sind und insbesondere dazu, welche Regelung letztlich aus Kundensicht die vorteilhaftere ist.

Am **Beispiel des Hörvermögens** lässt sich dies verdeutlichen. So gibt es am Markt z. B. die Regelung, dass ein Hörverlust von mindestens 80% vorliegen muss. Andere Gesellschaften schreiben von einer Hörschädigung von mindestens 60 dB. Die **WHO** bezeichnet eine Hörschädigung von 60 dB noch als „mittlere Beeinträchtigung“. Ein Hörverlust von mindestens 80% hingegen wird in der **Versorgungsmedizin-Verordnung von 2009** als „an Taubheit grenzend“ bezeichnet. Es leuchtet also unmittelbar ein, dass sich die beiden Formulierungen sehr deutlich qualitativ unterscheiden. Fraglich ist jedoch, ob jeder Vermittler / Makler bzw. Kunde in der Lage ist, dies auch so einzuschätzen.

Ähnliche qualitative Unterschiede in der Definition des Verlustes einer versicherten Grundfähigkeiten finden sich **bei nahezu allen Leistungsauslösern**. Bei einigen Grundfähigkeiten sind die Unterschiede am Markt größer, bei anderen kleiner. Die richtige Einschätzung der **Qualität der Definitionen der Leistungsauslöser** ist jedoch nur ein **Teilaspekt** bei der Auswahl einer Grundfähigkeitsversicherung. Je nach **Beruf oder ggf. auch Hobby oder den allgemeinen Lebensumständen** bekommen die versicherten Grundfähigkeiten kundenindividuell eine ganz unterschiedliche Bedeutung. D. h., für den einen ist die Grundfähigkeit Hören wichtiger als Treppen steigen oder umgekehrt. Das bedeutet für den Berater, dass er zunächst einmal mit seinem Kunden klären muss, was denn überhaupt die „wichtigen“ Grundfähigkeiten sind, und ob diese in dem jeweiligen Angebotspaket auch tatsächlich enthalten sind. Im nächsten Schritt geht es dann um die Beurteilung der Qualität der Leistungsdefinitionen.

Somit wird aber auch sehr deutlich, dass der **Preis** einer Grundfähigkeitsversicherung, ähnlich wie auch bei der Berufsunfähigkeitsversicherung, natürlich für jeden Interessenten eine große Rolle spielt, letztlich aber bei der Auswahlentscheidungen **nicht das maßgebliche Kriterium** sein kann. Der Kunde muss sich das Produkt finanziell leisten können, allerdings sollte auch die Qualität des Produktes zum Anforderungsprofil des Kunden passen. Im Auswahlprozess können daher Produktratings nur sehr bedingt hilfreich sein, da diese naturgemäß die individuelle Kundensituation nicht berücksichtigen können. Insbesondere wird aber auch deutlich, dass **reine Preisvergleiche**, wie sie in einigen Vergleichsprogrammen immer noch den Anfang der Beratungsstrecke darstellen, in der Grundfähigkeitsversicherungen noch viel **weniger Ziel führend** sind, als in anderen Sparten.

Marktstandards in der BU – Die Historie

Im **September 2011** hatte **infinma** erstmalig die sog. **Marktstandards in der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)** veröffentlicht. Die Ergebnisse haben damals in der Branche zu heftigen Diskussionen geführt; hatten doch von 86 Gesellschaften nur 11 Unternehmen die Voraussetzungen für eine Zertifizierung erfüllen können. Von 374 analysierten Tarifen erhielten lediglich 32 das Zertifikat.



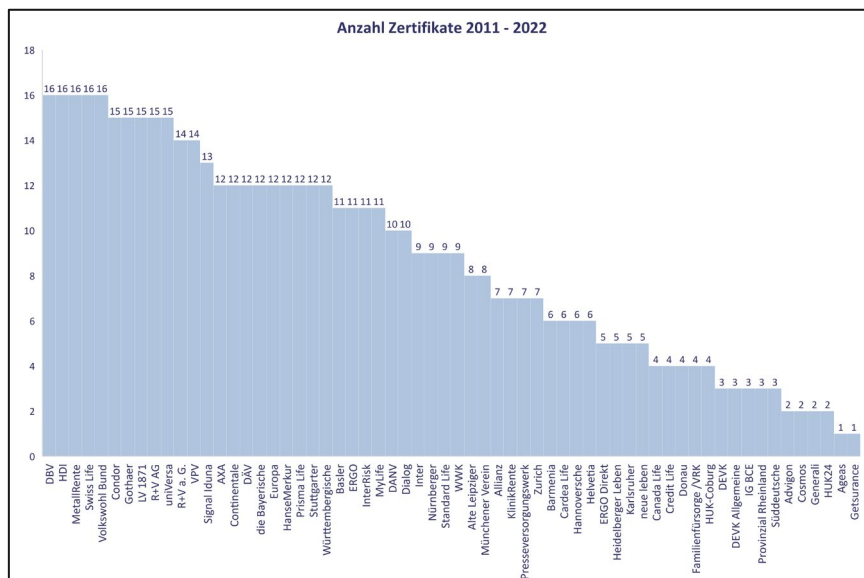
Ein **Zertifikat** erhält bekanntlich jeder Tarif, der **in allen untersuchten Kriterien den Marktstandard mindestens erfüllt oder übertrifft**. Nähere Informationen zur Funktionsweise der Marktstandards findet der interessierte Leser hier: <https://infinma.com/2022/08/01/marktstandards-in-der-berufsunfaehigkeit/> Viele Anbieter hielten das Verfahren für untauglich und zu anspruchslos. Es hieß dann oft: „*Wir als einer der führenden BU-Anbieter lassen uns doch nicht an einem Durchschnitt messen.*“ Pikanterweise waren es vor allem derartige Gesellschaften, die die Kriterien für eine Zertifizierung nicht erreicht hatten. Inzwischen haben die **Analysten von infinma** bereits **16 Auflagen der Marktstandards in der BU** veröffentlicht, aktuell im Juli dieses Jahres.

Bei der **Premiere der Marktstandards** war noch die sog. **Berufswechselprüfung** ein absolutes **KO-Kriterium**, das auch bei beliebten BU-Anbieter dazu führte, dass die Marktstandardkriterien nicht vollumfänglich erreicht wurden. Dahinter hat sich die Regelung verborgen, dass der Versicherer im Leistungsfall auch prüfen konnte, ob die versicherte Person in einem bestimmten Zeitraum vor Eintritt des Leistungsfalls den Beruf gewechselt hatte. Unter gewissen Voraussetzungen konnte dann das Vorliegen einer BU auch in diesem zweiten Beruf geprüft werden. Einige Unternehmen fühlten sich damals ungerecht behandelt und versuchten mit z. T. abenteuerlichen Begründungen zu erklären, warum eine solche Berufswechselprüfung für den Kunden vorteilhaft sei. Lange Rede kurzer Sinn: **Nicht zuletzt aufgrund einer gewissen Penetranz von infinma haben immer mehr Gesellschaften eine derartige Regelung aus ihren Bedingungen verbannt**. In der aktuellen Generation von Berufsunfähigkeitsversicherungen spielt die Berufswechselprüfung dementsprechend auf keine Rolle mehr.

Im Laufe der Zeit gab es verschiedene weitere Kriterien, an denen auch bekannte und beliebte Anbieter zeitweise gescheitert sind. So dauerte es relativ lange, bis die sog. **Infektionsklausel** bei der Mehrheit der Gesellschaften für alle Berufe Gültigkeit bekam.

Auch in **Veranstaltungen mit Versicherern bzw. Maklern** hatte **infinma** bspw. immer wieder betont, dass die **Verpflichtung, während des Bestehens eines Leistungsfalls eine Verbesserung des Gesundheitszustandes unverzüglich melden** zu müssen, für den Kunden unzumutbar ist. Als medizinischer Laie ist die versicherte Person dazu erstens gar nicht in der Lage, und zweitens behält sich ohnehin jeder Versicherer vor, selber zu beurteilen, ob eine Verbesserung des Gesundheitszustandes vorliegt. Darüber hinaus hat aber jeder Versicherer ohnehin das Recht, durch die Anforderung entsprechender Unterlagen bzw. das Abfragen der gesundheitlichen Verhältnisse das Fortbestehen einer Berufsunfähigkeit selber nachzuprüfen. Eine dies bzgl. Pflicht des Kunden ist also völlig unbegründet.

Inzwischen sind die **Marktstandards in der BU von den Marktteilnehmern branchenweit anerkannt und akzeptiert**. Viele Gesellschaften nutzen auch die Möglichkeit, **bereits vor Einführung neuer Bedingungen diese auf das Erreichen der Standards überprüfen** zu lassen. Aus vertrieblicher Sicht hat das Verfahren den großen Vorteil, dass es **sehr einfach und damit verständlich und nachvollziehbar** ist. **Es gibt pro Kriterium nur drei mögliche Ausprägungen:** Marktstandard erfüllt, übertroffen oder nicht erreicht. Anders als bspw. bei vielen Ratings wird also nicht durch die Verwendung von Punktzahlen und die Vergabe von Nachkommastellen versucht, eine Genauigkeit vorzutäuschen, die in der Praxis oft gar nicht gegeben sein kann. Daher bieten die Marktstandards für jeden Vermittler eine einfache Möglichkeit, sich einen ersten Überblick über die Qualität von Bedingungswerken zu machen. In den inzwischen mehr als 11 Jahren der Marktstandards haben insgesamt **62 Gesellschaften** mindestens einmal die Voraussetzungen für eine Zertifizierung erfüllt. Mit der **DBV, HDI, MetallRente, Swiss Life und Volkswohl Bund** konnten fünf Gesellschaften bei jedem Update der Standards ausgezeichnet werden. Mit **Condor, Gothaer, LV1871, R+V AG sowie uniVersa** kommen weitere fünf Anbieter auf 15 Auszeichnungen.



Online Fachseminar: Quo Vadis, Indexpolicen?






ONLINE FACHSEMINAR
27. SEPTEMBER 2022
10:00 – 13:00 UHR

Anmeldungen bitte bis
zum 20. September unter
indexpolicen@bnpparibas.com

Die Teilnahme ist kostenfrei

QUO VADIS, INDEXPOLICEN

Haben Indexpolicen eine Zukunft? Implikationen des Marktumfeldes auf Bestands- und Neuprodukte

Indexpolicen gehören zu den beliebtesten und vertriebsstärksten Versicherungsprodukten in Deutschland. Sinkende Deklarationen, volatile Finanzmärkte sowie neue regulatorische Vorgaben stellen die Anbieter vor steigende Herausforderungen. Zwei Branchenkenner adressieren die aktuell dringendsten Fragestellungen.

AUS DEM INHALT

- > Marktanalyse: Produkte und Wettbewerber
- > Erfolgsanalyse Cliquet vs. Optionsmodelle ohne Cap & Quote
- > Besondere Anforderungen für den Vertrieb
- > Nachhaltige Ausgestaltung von Indexpolicen
- > Indexgebundene Rentenbezugsphasen
- > Fazit und Ausblick

Das Seminar richtet sich an die Fachabteilungen von Versicherern und angeschlossene Vertriebe.

IHRE SEMINARLEITER

Christian Eck, Experte für kapitalmarktgebundene Versicherungsprodukte und Nachhaltigkeit, BNP Paribas S.A., Niederlassung Deutschland.

BNP Paribas ist langjähriger Partner deutscher Lebensversicherer mit Fokus auf Indexpolicen, statische und dynamische Hybride sowie Eigenanlagen.

Marc Glissmann, Experte für Produktanalysen und -vergleiche deutschsprachiger Lebensversicherungsprodukte, Infinma GmbH.

Infinma ist ein inhabergeführtes Analyse- und Beratungsunternehmen mit Schwerpunkt Lebensversicherung, Investment und Nachhaltigkeit.