

### In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
WWK BasisRente <i>invest</i> 2.0	Seite 6
HDI führt Grundfähigkeitsversicherung ein	Seite 7
Die Lebensversicherungsbranche 2021	Seite 8
Abschlusskosten in der Lebensversicherung	Seite 10

## Kurzmeldungen

### Blackrock befragt Versicherer

Der **weltweit größte Vermögensverwalter, Blackrock**, hat kürzlich **370 Manager** von **global agierenden Versicherungsunternehmen** zu deren **Investmententscheidungen** befragt. Mehr als drei Viertel der Befragten halten demnach die **Inflation für das größte makroökonomische Risiko** in den nächsten 12 bis 24 Monaten. Dahinter folgen das **Rezessionsrisiko** (46%) und **steigende Zinsen** (42%). **Geopolitische Themen** wie der Ukraine-Krieg seien dagegen in den Hintergrund getreten. Die Sorgen der Versicherer wirken sich auch auf deren Anlageentscheidungen aus. Insgesamt sind die **Kapitalanleger vorsichtiger** geworden. Während im Jahre 2021 noch 54% der Anleger bereit waren **höhere Risiken** einzugehen, waren es bei der aktuellen Befragung nur noch 17%. Aufgrund der **Leitzinserhöhungen der Notenbanken setzen die Kapitalanleger wieder verstärkt auf Zinspapiere**.

### Blackrock-Chef glaubt nicht an anhaltenden wirtschaftlichen Abschwung

**Larry Fink, Vorstandschef des weltgrößten Vermögensverwalters Blackrock**, äußerte sich kürzlich in einem Interview u. a. mit dem **Handelsblatt** auch zum Thema **Investitionen in fossile Energien**. Sein eher pragmatischer Ansatz geht davon aus, dass der Ausstieg aus Öl und Gas sich noch einige Zeit hinziehen wird. *„Ich habe nie gesagt, dass wir uns von diesen Investments trennen sollten“*, sagte er. *„Wir müssen einen fairen und gerechten Übergang schaffen.“* Seiner Meinung nach ist der **Übergang zu einer dekarbonisierten Wirtschaft mit einer höheren Inflation** verbunden, *„denn bei den meisten grünen Produkten gibt es einen doppelten oder dreifachen Preisaufschlag“*. Für **Europa** konstatierte **Fink** einen nun vernünftigeren Ansatz, wenn möglicherweise vorübergehend mehr Kohle und Gas verwendet werden muss. **Die Nutzung von Kohle sei zwar langfristig schlecht für das Klima, „aber kurzfristig ist es wichtiger, die Wirtschaft am Laufen zu halten.“** und *„Ich glaube nicht, dass wir in Europa einen anhaltenden wirtschaftlichen Abschwung erleben werden.“*

### die Bayerische – Maßnahmen zur Stornoprävention

**Steigende Energiepreise und die anhaltende Inflation** führen dazu, dass viele Kunden jeden Euro zwei Mal umdrehen müssen. Zwar hat **die Bayerische** zur Zeit noch **keinen Anstieg von Kündigungen, Stundungen und / oder Beitragsfreistellungen** verzeichnen müssen, aber die Münchener gehen davon aus, dass sich das zum Jahresende / -wechsel ändern könnte. Daher hat **die Bayerische verschiedene Maßnahmen** ergriffen, die dazu beitragen sollen, dass die **Kunden nicht auf wertvollen und existenziellen Versicherungsschutz bzw. Vorsorge verzichten müssen**. Viele Aktionen laufen **bis zum 30.06.2023**; möglicherweise könnte dann ja der Höhepunkt der Inflation bereits überschritten sein. So gibt es bspw. die Möglichkeit, den **Versicherungsbeginn zu verschieben**. Eine **Beitragsstundung** ist in der Biometrie für bis zu sechs Monate ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich. Bei Elternzeit oder Arbeitslosigkeit verlängert sich die Zeit auf 24 Monate. Gerade bei **kurzfristigen finanziellen Schwierigkeiten** bietet **die Bayerische** zahlreiche Möglichkeiten, die Kunden zu unterstützen.

### Run-off keine Option für Provinzial

Nach der **Fusion der Provinzial-Gesellschaften aus Münster und Düsseldorf** wurden die **Kompositversicherer bereits in 2021 verschmolzen**. Über einen längeren Zeitraum hinweg sollen auch die **beiden Lebensversicherer zusammengeführt** werden. Ein realistisches Datum dafür könnte 2024/25 sein, erklärte **Dr. Wolfgang Breuer, Vorstandsvorsitzender des Provinzial-Konzerns**. Man habe auch die Gründung eines **gemeinsamen Run-off-Versicherers** für die Altbestände der beiden Lebensversicherer geprüft, habe **diese Option jedoch verworfen**. *„Wir sind letztlich davon überzeugt, dass die Schaffung eines großen gemeinsamen Unternehmens mit einem Prämienvolumen von rd. 2,8 Mrd. Euro die effizienteste und stabilste Form für einen erfolgreichen Lebensversicherer ist.“*

### Lage der Lebensversicherer hat sich verbessert

Einer Auswertung der **Zahl&Recht GmbH**, einer **unabhängigen Versicherungsberatungsgesellschaft**, zufolge hat sich die **finanzielle Lage der deutschen Lebensversicherer gegenüber dem Vorjahr verbessert**. Die Gesellschaft hat die **Veröffentlichungen zur Mindestzuführungsverordnung (MindZV)** für das Geschäftsjahr 2021 ausgewertet, die die Versicherer bis Ende September jeden Jahres veröffentlichen müssen. Aus diesen Informationen wurden die **erwirtschafteten Kapitalerträge den Garantiezinsverpflichtungen gegenübergestellt**. Demnach waren bei 21 von 80 Gesellschaften die Kapitalerträge nicht hoch genug, um alle Verpflichtungen zu decken. Für diese Gesellschaften betrug das **negative Zinsergebnis** in der Summe 639 Mio. Euro. Dies entspricht jedoch einem Rückgang des Fehlbetrages von fast 40% gegenüber 2020. Zudem waren es in 2020 noch 33 von 81 Anbietern, die ein negatives Zinsergebnis ausweisen mussten. Zu den Gesellschaften, die im **aktuellen Geschäftsjahr 2021 ausreichend Kapitalerträge** erwirtschaftet haben, zählen u. a.: **Alte Leipziger, Barmenia, Hannoversche, Nürnberger, R+V, uniVersa und ERGO Vorsorge**.

### Steigende Zinsen sind gut für Lebensversicherer

Nach Jahren ohne Zinsen scheint nun die Trendwende gekommen zu sein. Die **EZB** hatte im Juli die **Leitzinsen** um 50 Basispunkte und im September und Oktober jeweils noch einmal um 75 Basispunkte erhöht. **Lebensversicherer** legen traditionellerweise einen **großen Teil ihrer Kapitalanlagen in Anleihen** an. Bei neuen Anleihen profitieren die Gesellschaften nun von den höheren Zinsen. „*Höhere Zinsen führen zu einer steigenden Verzinsung der Kapitalanlagen*“, erklärte **Jörg Asmussen, Geschäftsführer des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)**. „*Davon profitieren Kundinnen und Kunden mittelfristig über eine höhere Überschussbeteiligung.*“ Daneben führen **höhere Zinsen** aber auch dazu, dass die Versicherer **weniger Sicherheitsmittel** vorhalten müssen und daher **mehr Mittel für Investitionen** zur Verfügung stehen. Nach Aussagen von **Asmussen** habe sich dies bereits unmittelbar an **gestiegenen Solvenzquoten** gezeigt. Zudem sei **beim aktuellen Zinsniveau die Zinszusatzreserve (ZZR) ausfinanziert und könnte im Geschäftsjahr 2022 erstmals sinken**. Die **ZZR** belief sich Ende des Jahres 2021 auf etwa 96 Mrd. Euro und könnte in diesem Jahr um etwa 3 Mrd. Euro abgebaut werden. Allerdings gestaltet sich die **Kapitalanlage insgesamt derzeit äußerst diffizil**. „*Aufgrund der geopolitischen Unsicherheit, steigender Inflationsraten und einer wahrscheinlich bevorstehenden Rezession sind alle Kapitalmärkte zurzeit schwerlich vorherzusehen*“, kommentierte **Patrick Justen, Leiter Aktien, Renten und Cash bei der Alte Leipziger**.

### Provisionsverbot führt zu Beratungslücken

Auch in **Deutschland fordern Verbraucherschützer und verschiedene Politiker** immer wieder mindestens einen **Provisionsdeckel**, noch lieber aber das vollständige **Verbot der Provisionsberatung**. **Großbritannien hat im Jahr 2013 das Provisionsverbot eingeführt** und gilt seither bei den genannten Interessensvertreter als das „gelobte Land“ für Privatanleger. Allerdings sieht die **Realität im Vereinigten Königreich (UK) etwas anders** aus. **versicherungstip und kapital-markt-intern** werten regelmäßig die **Statistiken der britischen Finanzaufsicht Financial Conduct Authority (FCA) zum Beratermarkt** aus. Die aktuellen Zahlen aus 2021 zeigen bspw., dass die **Beratungsquote bei Investmentfonds** von ihrem Maximum von 67% im Jahre 2009 auf mittlerweile konstant 11% bis 12% **gefallen** ist. Ähnliche Beobachtungen lassen sich auch bei **Anleiheprodukten (Bonds) und Personal Pensions (Altersvorsorgeprodukten)** machen. Die **FCA** selber belegt in einer Veröffentlichung **zahlreiche Nachteile für Verbraucher**. Dazu zählen bspw. ein **wettbewerbsschwacher Beratungsmarkt**, **erschwerter Zugang zur Beratung durch Mindestanlagegrenzen** oder die **geringe Zahlungsbereitschaft bei Honoraren bzw. das Missverhältnis zwischen Zahlungsbereitschaft und marktüblichen Honoraren**. In der **Zeitschrift insider** stellte **Erwin Hausen, Chefredakteur versicherungstip und kapital-markt-intern**, fest: „... lesen Verbraucher und Politiker in Publikumsmedien und bei sogenannten Verbraucherschützern wie dem vzbv wenig bis gar nichts über solche Fehlentwicklungen, obwohl sie handfest empirisch belegt sind.“ Bereits in der Einleitung ist **Hausen** sehr deutlich: „*Doch das ideologiegetriebene „Herbeischreiben“ von Erfolgen funktioniert nicht, die Realität ist eine andere.*“

## Riester-Rente im Wachkoma

Im **2. Quartal 2022** ist die **Zahl der Riesterverträge** erneut zurückgegangen. Von Januar bis März waren es laut **Bundesarbeitsministerium (BMAS)** noch 16.157.000 Verträge. Zwischen April und Ende Juni waren es mehr als 100.000 Verträge weniger. Vor 5 Jahren war es noch eine halbe Million Verträge mehr als jetzt. **Zum Jahresbeginn hatten zwei Drittel aller Riester-Anbieter darauf verzichtet, ihrer Produkte im Neugeschäft anzubieten.** Bei einem reduzierten Rechnungszins von nur noch 0,25% und einer verpflichtenden Beitragsgarantie in Höhe von 100% der Beiträge ließen sich **Riester-Verträge nicht mehr vernünftig umsetzen**, hieß beim **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)**. Im Hinblick auf die **Reformbedürftigkeit der Riester-Rente** stellte der **GDV** fest: *„Derzeit befindet sie sich im Wachkoma“*. Der **GDV** hat aber auch eine **Lösung parat**, um die Produkte wieder attraktiver zu machen: **Eine Lockerung der 100%igen Beitragsgarantie.** Damit würden die Anbieter stärker in Aktien gehen können und den Kunden mehr Renditechancen ermöglichen, ohne die Sicherheit aufzugeben. *„Das ist der Schlüssel dafür, wieder zu einem breiten und wettbewerbsintensiven Anbieterfeld zurückzukommen“*, verlautbarte der **GDV**.

## Die Sorgen der Deutschen

Im Auftrag von **Canada Life** hat das **Meinungsforschungsunternehmen Civey** im September dieses Jahr eine **repräsentative Umfrage in Deutschland zu den Ängsten und Sorgen der Einwohner ab 18 Jahren** durchgeführt. Die Ergebnisse sind recht eindeutig: **Die größte Sorge der Deutschen gilt der Energieversorgung.** Das sagten mehr als zwei Drittel der Befragten. Die **aktuelle Inflation** folgt mit 64% knapp dahinter. Mit etwas Abstand (55%) folgt der **Ukraine-Krieg**. Nur noch 8% sorgen sich wegen der **Corona-Pandemie** und auch der **Klimawandel** kann nur noch 30% für sich verbuchen. Wenn die Menschen genügend konkrete Sorgen haben, dann tritt eine eher abstrakte Bedrohung wie der Klimawandel offensichtlich in den Hintergrund. **Erstaunlich sind auch die Erwartungen im Hinblick auf die weitere Entwicklung der Inflation.** Mehr als 40% der Befragten erwarten für das nächste Jahr eine durchschnittliche Inflationsrate von mehr als 9%, weitere 20% rechnen mit einer Rate zwischen 7% und 9%. Damit ist die **Bevölkerung in Deutschland sehr viel pessimistischer als einige politiknahe Wirtschaftsforschungsinstitute**, die für den Jahresdurchschnitt 2023 z. T. deutlich niedriger Durchschnittsraten prognostizieren.

## uniVersa mit neuen BU-Videos

Die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** hat für Ihre Vertriebspartner **zwei neue Videos zur Berufsunfähigkeitsversicherung** erstellt. In einem Video wird erklärt, wie Eltern mit einer **BU-Option** schon für ihr Kind die Weichen für das spätere Berufsleben stellen können. Das zweite Video zeigt die **vielfältigen Leistungsmöglichkeiten** wie eine BU-Absicherung mit Leistungen bei **Arbeitsunfähigkeit**, Verdopplung der **Rente im Pflegefall** sowie **lebensbegleitenden Nachversicherungsgarantien**. Die bewusst kurzgehaltenen Videos findet man hier: [www.universa.de/video](http://www.universa.de/video).

### **BdV: Viel Meinung, wenig Argumente**

Der **Bund der Versicherten (BdV)** hat Produktlösungen kritisiert, bei denen eine **Berufsunfähigkeitsversicherung mit einer fondsgebundenen privaten oder Basisrente kombiniert** werden. Die SBU und ein separater Fondssparplan sei stets die bessere Lösung. Schützenhilfe holte sich der **BdV** bei **Prof. Dr. Hartmut Walz von der Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft Ludwigshafen und Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats des BdV**. Koppelprodukte würden über das Argument, Steuern sparen zu können, verkauft. „*Das führt zu Fehlentscheidungen*“, sagte **Walz**. Die **Versicherungsbranche hält Walz** offensichtlich für korrupt, wenn er pauschal behauptet, Untersuchungen, die zu anderen Ergebnissen kämen, seien von der Branche gekauft. **Constantin Papaspyratos, BdV-Chefökonom und Autor der BdV-Studie**, überzeugt mit seinen Ausführungen auch nicht wirklich. **So bleibt offen, warum Änderungen nach Vertragsabschluss oft problematisch seien**. Gerade die aktuellen Fondspolizen weisen inzwischen ein hohes Maß an Flexibilität auf. Geradezu abenteuerlich wird es, wenn **Papaspyratos** versucht zu erklären, warum oft nicht der optimale BU-Vertrag gewählt würde. **Dies läge an der (falschen) Wahl der Berufsgruppe**. Den **Analysten von infinma** sind bisher keine Produkte bekannt geworden, bei denen der Kunde seine Berufsgruppe selber wählen könnte. Auch nach dem **Weggang des langjährigen BdV-Chefs Axel Kleinlein** bleiben sich die **Verbraucherschützer** offensichtlich treu: Viel Kritik, viel Meinung, wenig belastbare Argumente.

#### IMPRESSUM:

infinma news 10 / 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.



## WWK BasisRente invest 2.0

Die **WWK Lebensversicherung a. G.** hat kürzlich unter der Bezeichnung **BasisRente invest 2.0** eine **fondsgebundene Produktlösung ohne Garantie für die 1. Altersvorsorgeschlacht** eingeführt. **Beiträge und Zuzahlungen einer Basisrente können steuerlich als Sonderausgaben** abgesetzt werden. Im Jahr 2022 liegt die maximale Fördergrenze bei 24.101 Euro; bei zusammen veranlagten Ehepartnern verdoppelt sich der Betrag. Die Auszahlung einer Basisrente erfolgt ab dem 62. Lebensjahr in Form einer lebenslangen, gleichbleibenden oder steigenden monatlichen Rente.

Besonderen Wert hat die **WWK** auf die **Anlagemöglichkeiten** gelegt. So kann aus 100 **Einzelfonds** gewählt werden. Investmentexperten haben zudem sog. **Themenbaskets** zusammengestellt. Diese

**WWK BASKET DIGITALE ZUKUNFT**

Auf Megatrends, technische Innovationen und Zukunftsthemen setzen wie z. B. Künstliche Intelligenz, Robotik, Blockchain, Biotechnologie, Demografie

- 4 Fonds von 4 Investmentgesellschaften
- Anlageschwerpunkt: globaler Aktienmarkt sowie opportunistisch Renten und Zertifikate (z. B. auf Kryptowährungen)

können bspw. auf Indexfonds bzw. ETFs basieren und eine unterschiedliche Risikostruktur aufweisen. Aber auch die Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung werden abgebildet. Das Angebot beinhaltet auch **kosten-**

**günstige institutionelle Anteilsklassen** von aktiv gemanagten Fonds. **Fondsanlage und -wechsel erfolgen ohne Ausgabeaufschlag, Shift und Switch sind jederzeit und unbegrenzt kostenlos möglich.**

Zum Rentenbeginn kann der Kunde entscheiden, ob er **das gesamte Rentenskapital oder aber nur einen Teil davon in eine Rente umwandeln** möchte. Im Rahmen der **fondsgebundenen Verrentung** können bis zu 50 % des Rentenskapitals weiterhin in Fonds investiert bleiben. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, die Rente zu erhöhen, indem Fondsguthaben umgeschichtet wird.

Ein jederzeit **an- und abwählbares Re-Balancing** sorgt dafür, dass nach jedem Vertragsjahr die ursprüngliche gewählte Anlagestrategie inkl. Chancen und Risiken wiederhergestellt wird und diese somit im Zeitablauf unverändert bleibt.

Ein **Ablaufmanagement steht in zwei verschiedenen Varianten** zur Verfügung. **Beim periodischen Ablaufmanagement** wird jeden Monat ein bestimmter Anteil des Fondsguthabens in einen risikoärmeren Fonds umgeschichtet, wobei dieser selbst gewählt werden kann. Das **performanceorientierte Ablaufmanagement** führt die Umschichtungen in Abhängigkeit von der Kapitalmarkt- bzw. Börsenentwicklung durch.

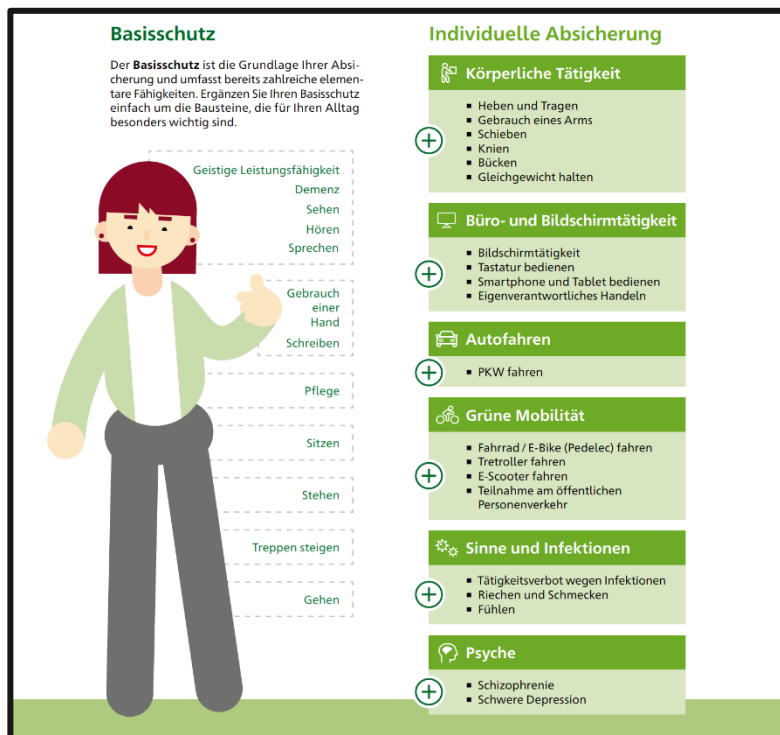
Der bei Vertragsabschluss gültige **Rentenfaktor** ist während der gesamten Laufzeit **garantiert** und beinhaltet eine **Besserstellungsoption**. Dabei kann zum Ende der Laufzeit ein höherer Rentenfaktor greifen, sofern sich dies aus den zukünftigen Rechnungsgrundlagen darstellen lässt.

**Beitragserhöhungen und -reduzierungen** sind in der Ansparphase möglich. Der **Rentenbeginn** kann bis zum 90. Lebensjahr **hinausgeschoben** werden.

**Stand März 2021 verwaltet die WWK 4,7 Mrd. Euro an Anlagen in fondsgebundenen Produkten** bei mehr als 600.000 Kundenverträgen. Der erste davon wurde im Jahr 1971 abgeschlossen.

## HDI führt Grundfähigkeitsversicherung ein

Die **HDI Lebensversicherung AG** führt unter der Bezeichnung **EGO Grundfähigkeitsschutz** eine **Grundfähigkeitsversicherung** ein. Das neue Produkt basiert auf einem modularen Konzept; neben dem **Basisschutz** können bis zu **sieben Bausteine** optional eingeschlossen werden.



Das Produkt leistet bei **Beeinträchtigung einer der versicherten körperlichen oder geistigen Fähigkeiten** die monatliche Grundfähigkeitsrente. Der **Versicherungsschutz kann einmalig erweitert** werden, entweder in den ersten 12 Monaten nach Versicherungsbeginn ohne bestimmten Anlass oder im weiteren Vertragsverlauf bei bestimmten Anlässen. Bei der **anlassgebundenen Erweiterung** des Versicherungsschutzes gilt eine Frist von zwölf Monaten nach dem jeweiligen Anlass, auch bei Erweiterung um den Baustein Autofahren nach Erwerb der Fahrerlaubnis

Klasse B.

Der Baustein „**Grüne Mobilität**“ spricht umweltbewusste Kunden an; über ihn können die Grundfähigkeiten **Fahrrad, E-Bike (Pedelec), E-Scooter und Tretroller** fahren bzw. die Teilnahme am öffentlichen Personenverkehr abgesichert werden.

Nach einer **Erhöhung der Regelaltersgrenze in der Deutschen Rentenversicherung oder in einem berufsständigen Versorgungswerk**, in dem die versicherte Person versichert ist, kann unter bestimmten Voraussetzungen innerhalb von zwölf Monaten die **Versicherungs- und Leistungsdauer des Vertrages verlängert** werden.

Sofern bei Vertragsbeginn die **BU-Option** vereinbart wurde, kann unter bestimmten Voraussetzungen eine im Neugeschäft angebotene **Berufsunfähigkeits-Versicherung oder Rentenversicherung mit Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung – je nach Anlass - mit vereinfachter Gesundheitsprüfung oder ohne Gesundheitsprüfung** abgeschlossen werden.

Die Absicherung durch den **EGO Grundfähigkeitsschutz** ist bereits ab einem **Alter von 3 Jahren** möglich. Die **Definitionen der Leistungsauslöser** sind dann speziell auf Kinder zugeschnitten. Der Baustein **Schwere Erkrankungen** enthält zudem eine bis zum 15. Geburtstag mitversicherte Krankheitsgruppe, die auf Kinder ausgerichtet ist. Über insgesamt fünf verschiedene Krankheitsgruppen hinweg sind auch **Mehrfachleistungen** möglich.

## Die Lebensversicherungsbranche 2021

Bereits **seit fast 30 Jahren** erfasst und analysiert **infinma die Geschäftsberichte der deutschen Lebensversicherer**. Da die Analysten den **kompletten Markt** erfassen, also bspw. auch die **Run-off-Gesellschaften**, lässt sich durch Summation aller Einzelwerte aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Entwicklung der Aktivposten, Bestandsbewegung und -struktur bzw. der Daten aus dem Anhang **eine Branche berechnen, die wie eine fiktive Gesellschaft** weiterverarbeitet werden kann. Somit können die **mehr als 200 Kennzahlen, die infinma im Rahmen seines Bilanz-Analyse-Tools Bil.A.T.** standardmäßig berechnet, auch für den **Markt bzw. die Branche** bestimmt werden. Bei einer Betrachtung dieser Werte stellt man fest, dass das **Geschäftsjahr 2021** Licht und Schatten in der Branche gezeigt hat.

Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ist weiter gesunken und lag nach 3,7% in 2020 nun bei 3,6%. Im 3- Jahres-Schnitt ist der Wert nahezu konstant geblieben, die 10-Jahres-Verzinsung lag nun bei 4,2%. Die **laufende Durchschnittsverzinsung**, bei der die einmaligen Erträge, bspw. aus dem Abgang von Kapitalanlagen unberücksichtigt bleiben, ging weiter zurück und zwar von 2,8% auf 2,5%. Die **vollständige Nettoverzinsung**, bei der die Veränderung der Bewertungsreserven in die Berechnung einfließt, war in 2021 mit -0,6% negativ; nach 6,9% im Jahr 2020. Das zeigt sich auch daran, dass die **Bewertungsreserven in Prozent der Kapitalanlagen** von 21,0% auf 16,4% gesunken sind. Hier zeigt sich, dass die deutschen Lebensversicherer häufig Bewertungsreserven realisieren mussten, um die **Zuführung zur Zinszusatzreserve** darstellen zu können. Parallel dazu sind die **stillen Lasten** in den Kapitalanlagen von 0,1% auf 0,5% gestiegen. Die Gesellschaften haben also wieder verstärkt von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, in Kapitalanlagen, die dem Anlagevermögen zugeordnet sind, auf Abschreibungen zu verzichten. Dies ist immer dann möglich, wenn der Wertverlust der Kapitalanlagen voraussichtlich nicht dauernd ist. Aufgrund der wieder anziehenden Zinsen dürften die stillen Lasten zukünftig weiter ansteigen.

**Größter Schwachpunkt bei den Lebensversicherern bleiben die Kosten.** Offensichtlich gelingt es kaum einem Unternehmen, die Kosten nachhaltig zu senken. Dies gilt jedoch nicht nur für die Abschlusskosten, sondern auch für die Verwaltungskosten. Die **Abschlusskosten bezogen auf die Beitragssumme des Neugeschäfts** sind leicht von 4,4% auf 4,5% gestiegen. Der nur moderate Anstieg der Abschlusskostenquote ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die **Beitragssumme des Neugeschäfts** deutlich gestiegen ist und zwar von 168 Mrd. Euro auf 183 Mrd. Euro. Die **Abschlusskosten bezogen auf die gebuchten Brutto-Beiträge** haben sich von 7,5% auf 8,4% erhöht, die **Verwaltungskostenquote** von 2,0% auf 2,1% und die **Betriebskostenquote** von 9,6% auf 10,5%. Insofern ist es nicht wirklich verwunderlich, wenn vor allem Verbraucherschützer der Branche zu hohe Kosten vorwerfen und immer wieder eine **Provisionsdeckelung oder gar ein Provisionsverbot** fordern. Daher stellt sich schon die Frage, warum sich die Lebensversicherer so schwer damit tun, eine Reduktion der Kosten umzusetzen. Gerade in den vergangenen Niedrigzinsjahren haben die Kosten nicht unwesentlich



dazu beigetragen, dass die erzielten Renditen der ablaufenden Verträge teilweise deutlich hinter den ursprünglichen Prognoserechnungen aber auch den Erwartungen zurückgeblieben sind. Diese Entwicklung ist umso erstaunlicher, da bei den meisten Anbietern eine Sparrunde nach der anderen folgt und häufig vor allem im Vertrieb aber auch in Fachabteilungen fortlaufend Personal abgebaut wird. Möglicherweise führen diese Einsparungen jedoch gar nicht zu einer Kostensenkung, sondern lediglich zu einer **Verschiebung der Kosten**. So ist in den letzten Jahren u. a. der **Aufwand für Regulatorik**, z. B. im Rahmen der **Umsetzung von Solvency II, der Transparenzverordnung oder der Offenlegungspflichten**, deutlich angestiegen. Zudem betrifft die Umsetzung der Anforderungen, die aus dem komplexen Themenbereich Nachhaltigkeit resultieren, nicht nur die Kapitalanlage- und Produktseite. Man denke hier bspw. auch die Umsetzung von CO<sub>2</sub>-Einsparpotenzialen in den Zentralen der Versicherer.

Wirft man einen Blick auf die **Zusammensetzung des Neugeschäfts**, dann hat sich der Trend der letzten Jahre fortgesetzt. Der **Anteil der Rentenversicherungen** ist von 27,5% auf 23,0% weiter zurückgegangen. Im Hinblick darauf, dass die **konventionellen Rentenversicherungen** i. d. R. Zinsgarantien verbunden sind, ist dieser Rückgang durchaus verständlich. Allerdings werden unter der Position Rentenversicherungen auch die **Berufsunfähigkeits- und zunehmend auch Grundfähigkeitsversicherungen** ausgewiesen. Da immer wieder die Bedeutung einer angemessenen Absicherung der Arbeitskraft betont wird, verwundert es schon etwas, dass es der Branche seit Jahren nicht gelingt, den Anteil dieser Absicherung bzw. den abgesicherten Personenkreis signifikant zu erhöhen. Dagegen ist der Anteil der **sonstigen Versicherungen** deutlich angestiegen und liegt nach 33,7% jetzt bei 39,7%. In den sonstigen Versicherungen sind vor allem die **fondsgebundenen Produkte** enthalten, daneben aber auch die sog. Kapitalisationsgeschäfte.

Bei den **Kennzahlen zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung** ist die Situation recht stabil geblieben. Die **Zuführung zur RfB** ist von 7,9% auf 9,2% gestiegen. Die **freie RfB in Prozent der Deckungsrückstellung** ist ebenso nahezu konstant geblieben wie die **gesamte RfB in Prozent der Deckungsrückstellung**. Auch die **Ausschüttungsquote** blieb nahezu unverändert.

Die Auswertung der Informationen aus den **Veröffentlichungen zur Mindestzuführungsverordnung** zeigt, dass die **Belastung durch die Rechnungszinsanforderungen** gesunken ist. Bezogen auf die Kapitalerträge liegen diese jetzt bei 87,4% nach 90,7%. Das **Risikoergebnis in Prozent der gebuchten Brutto-Beiträge** ist in der Branche seit Jahren stabil und liegt meist in einer Größenordnung um die 7%.

Wenn man berücksichtigt, welcher Kritik die (deutschen) Lebensversicherer in den Medien, von Verbraucherschützern aber auch von vielen Politikern permanent ausgesetzt sind, dann lässt sich zum einen festhalten, dass die **Branche sich insgesamt recht stabil gezeigt** hat. Zum anderen sind viele Branchenzahlen aber auch ein deutlicher Hinweis darauf, **dass die Menschen in Deutschland nach wie vor großes Vertrauen in die Lebensversicherer haben**.

## Abschlusskosten in der Lebensversicherung

In der öffentlichen Diskussion sind es vor allem die **Abschlusskosten in der Lebensversicherung**, die regelmäßig als vermeintlich zu hoch kritisiert werden. Vor allem **Verbraucherschützer und gewisse Politiker** nehmen dies dann zum Anlass, ein **Provisionsverbot**, zumindest aber einen **Provisionsdeckel** zu fordern. Einen Nachweis darüber, ob bzw. dass die Abschlusskosten tatsächlich zu hoch sind, bleiben die Kritiker jedoch meist schuldig. Grund genug, sich die Abschlusskosten einmal etwas genauer anzuschauen.

Im **Gabler Versicherungslexikon** findet man folgende **Definition für die Abschlusskosten**: „Die Abschlusskosten sind der Teil der Betriebskosten eines Versicherungsunternehmens, der einmalig durch Platzierung eines Versicherungsvertrags bei einem Kunden entsteht. Als Abschlusskosten werden häufig Abschlussprovisionen, Courtagen und Superprovisionen, Vergütungen des betreuenden Außendienstes, Kosten für die Werbung als äußere Abschlusskosten sowie Kosten der Antrags- oder Risikoprüfung, der Antragsbearbeitung und der Ausfertigung des Versicherungsscheins als innere Abschlusskosten erfasst.“

In der o. g. Diskussion werden die Abschlusskosten häufig gleichgesetzt mit den Provisionen von Maklern bzw. Vermittlern. Vermeintlich zu hohe Abschlusskosten werden dann gerne auf die Gier des Vertriebs zurückgeführt. Die obige Definition macht aber deutlich, dass **die Abschlusskosten deutlich mehr Komponenten beinhalten, als nur die Provisionen bzw. Courtagen. Kosten für Produktmanagement, -marketing und -entwicklung oder die Antrags- bzw. Risikoprüfung** fallen grundsätzlich immer an. Das gilt dann natürlich auch für die Direktanbieter, die möglicherweise ohne Außendienst arbeiten. Bestimmte Teile der Abschlusskosten fallen aber auch hier an.

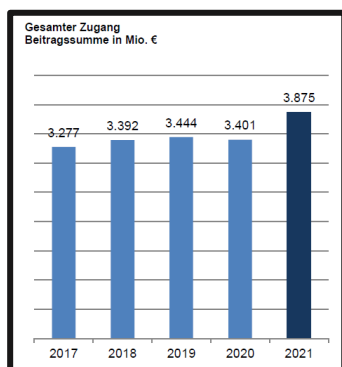
Leider lässt sich die **Zusammensetzung der Abschlusskosten** aus der öffentlich zugänglichen Berichterstattung der Lebensversicherer nicht entnehmen. Man findet in der **Gewinn- und Verlustrechnung** lediglich eine Position „Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb“.

Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb für eigene Rechnung	
a) Abschlussaufwendungen	172.616.923
b) Verwaltungsaufwendungen	26.503.498
	199.120.421

„Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb“. Dabei handelt es sich eben um die Summation aller oben beschriebenen Einzelkosten.

Wenn man nun Abschlusskosten vergleichen möchte, dann macht der Vergleich der absoluten Zahlen natürlich wenig Sinn, da ein großes Unternehmen wie die **Allianz** natürlich höhere Kosten hat, als ein kleines Unternehmen wie die **Mecklenburgische**. Daher wurden **verschiedenen Quoten** entwickelt, mit denen sich Abschlusskosten mehr oder weniger zielgenau vergleichen lassen.

Die inzwischen am häufigsten verwendete Quote ist die Relation **„Abschlusskosten in % der Beitragssumme des Neugeschäfts“**. Bei der **Beitragssumme des Neugeschäfts** handelt es sich um die Summe aus den mit der Laufzeit multiplizierten laufenden Beiträgen und den Einmalbeiträgen des jeweiligen Geschäftsjahres. Sie beinhaltet also alle Prämieinnahmen, die anfallen (würden), wenn



der Vertrag vom Versicherungsbeginn an bis zum ursprünglich vereinbarten Ablauftermin unverändert weitergeführt wird. In dem gezeigten Beispiel ergibt sich somit eine Abschlusskostenquote in Höhe von  $172.616.923 / 3.875.000.000 = 4,45\%$ . Bei einem Blick in das sog. **Bilanz-Analyse-Tool Bil.A.T. der infinma GmbH** findet man marktweit Abschlusskostenquoten von unter 2% bis hin zu mehr als 10%. Das Gros der Gesellschaften liegt mit seiner Quote zwischen 2% und 5%. Der Branchenmittelwert liegt bei 4,5%. Die Abschlusskostenquote ist insofern ein durchaus vernünftiger Indikator,

weil die **Beitragssumme des Neugeschäfts auch als Bezugsgröße in der Tarifikalkulation** verwendet wird. So dürfen bspw. mittlerweile maximal 25%o der Beitragssumme bilanziell berücksichtigt werden. Rechnet eine Gesellschaft mit mehr als diesen 25%o, so ist der Differenzbetrag vom Unternehmen selber zu finanzieren und kann also nicht über die Prämie verrechnet und verteilt werden. Eine weitere Möglichkeit der Berechnung einer Abschlusskostenquote besteht darin, die **Abschlusskosten auf die gebuchten Brutto-Beiträge** zu beziehen. Auch diese Definition macht durchaus Sinn, wenn man der Argumentation folgt, dass letztlich der vorhandene (Gesamt-) Bestand die Abschlusskosten des Neugeschäfts tragen muss. In unserem Beispiel betragen die gebuchten Brutto-Beiträge knapp 1,6 Mrd. Euro, so dass sich eine Quote in Höhe von 10,8% ergibt. Der Branchendurchschnitt liegt hier bei 8,4%.

Schließlich könnte man die **Abschlusskosten auch auf die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge beziehen oder auf die Neugeschäftsprämie**. Will man die Abschlusskosten eines Lebensversicherers beurteilen bzw. vergleichen, dann gibt es also **verschiedenen Berechnungsmöglichkeiten**. **Dabei kann man zu durchaus unterschiedlichen Ergebnissen kommen**. In den gezeigten Beispielen liegt die Abschlusskostenquote bezogen auf die Beitragssumme des Neugeschäfts geringfügig unter dem Marktdurchschnitt; die Abschlusskostenquote bezogen auf die gebuchten Brutto-Beiträge hingegen liegt über dem Branchenmittelwert. Es zeigt sich also, dass es keinesfalls eine triviale Aufgabe ist, die Abschlusskosten von Lebensversicherern zu vergleichen. Noch schwieriger ist es dann natürlich aus einem solchen Vergleich auch noch die Aussage herleiten zu wollen, dass diese Kosten zu hoch seien.

Ganz deutlich soll an dieser Stelle auch noch einmal darauf hingewiesen werden, dass sich aus den im Geschäftsbericht ausgewiesenen Abschlusskosten **nur sehr bedingt Aussagen über die Höhe der in ein bestimmtes Produkt eingerechneten Kosten** herleiten lassen. **Noch weniger lassen sich Rückschlüsse auf die Rentabilität eines Produktes ziehen**. Tendenziell führen höhere Kosten natürlich zu geringeren Leistungen. Allerdings sind die Kosten eben nur eine Komponente bei der Kalkulation von Versicherungsprodukten. Daneben spielen bei **konventionellen Produkten** vor allem der **Zins sowie der Risikoverlauf** eine große Rolle. Bei **fondsgebundenen Produkten** gestaltet sich die Situation noch komplexer. Neben der erzielten **Rendite der Fonds** sei hier bspw. auf die

unterschiedliche Behandlung von **Kick-backs** oder die Berücksichtigung von **Kosten in Abhängigkeit des angesammelten Fondsvolumens** hingewiesen.

	2021	2020
	€	€
1. Provisionen jeglicher Art der Versicherungsvertreter im Sinne des § 92 HGB für das selbst abgeschlossene Versicherungsgeschäft	147.883.375	127.673.417
2. Sonstige Bezüge der Versicherungsvertreter im Sinne des § 92 HGB	19.122.342	18.865.833
3. Löhne und Gehälter	40.634.492	38.236.236
4. Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	6.302.156	5.994.372
5. Aufwendungen für Altersversorgung	3.089.196	723.981
	<u>217.031.561</u>	<u>191.493.838</u>

Neben dem Ausweis der Abschlusskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung findet man im **Anhang** zum Geschäftsbericht eine Aufstellung, in der auch die **Provisionen der Versicherungsvertreter** ausgewiesen sind. Vergleicht man diese Position mit den o. g. Abschlusskosten, dann wird unmittelbar sichtbar, dass die Abschlusskosten eben nicht nur aus Provisionen bestehen. Im gezeigten Beispiel machen die Provisionen

knapp 86% der Abschlusskosten aus oder anders ausgedrückt: 14% der Abschlusskosten sind keine Provisionen.

All diese Überlegungen sind jedoch mit einer gewissen Vorsicht zu genießen. So gibt es bspw. **keine verbindlichen Vorgaben darüber, welche Kosten ein Versicherer als Abschluss- und welche er als Verwaltungskosten ausweisen soll**. In gewissen Grenzen ist jede Gesellschaft somit in der Lage, die Kostenquoten zu beeinflussen. So könnte bspw. ein Versicherer mit vergleichsweise hohen Abschlusskosten auf die Idee kommen, Kosten zu Lasten der Abschluss- bzw. zu Gunsten der Verwaltungskosten zu verschieben. Auf diese Weise könnte man dann möglicherweise zumindest eine günstige Quote ausweisen.

**Ein Kostenvergleich kann also durchaus zu unterschiedlichen Ergebnissen führen**, je nachdem welche Quoten man im Vergleich verwendet. Wenn es aber schon schwierig ist, überhaupt einen sachgerechten Vergleich anzustellen, dann ist es erst recht problematisch, daraus auch noch bestimmte Konsequenzen ziehen zu wollen. Immer wieder werden in diesem Zusammenhang **Kostenberechnungen dazu genutzt, die sog. Honorarberatung als besonders vorteilhaft erscheinen zu lassen**. Demnach soll der vollständige Verzicht auf Provisionen dazu führen, dass der Kunde objektiver und damit besser beraten wird. Worauf sich diese Annahme gründet, bleibt jedoch vielfach unklar. Dies gilt vor allem dann, wenn in der Praxis lediglich die in das Produkt eingerechnete Provision durch ein Honorar ersetzt wird, das sich als **Prozentsatz der Beitragssumme** berechnet.

Abschließend sei noch die Frage erlaubt, warum ausgerechnet in der (Lebens-) Versicherung die Abschlusskosten so oft Gegenstand z. T. heftiger Diskussionen sind. Bei der Immobilienvermittlung oder dem Kauf eines Kfzs sind Provisionen selbstverständlich, ohne dass diese jemals thematisiert würden. Das gilt nicht nur für die Provisionen an sich, sondern in gleichem Maße für die Höhe der Provision. Haben Sie schon mal ein Auto bestellt, bei dem Ihnen der Händler seine Provision ausgewiesen? Haben Sie schon einmal Fernsehsendungen bzw. Talkshows gesehen, in denen über die Höhe der Vermittlungsprovision bei Immobiliengeschäften gestritten wurde? Möglicherweise ist die **Kritik an der Höhe der (Abschluss-) Kosten in der Lebensversicherung auch eher ideologisch begründet**.