

### In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Neue BaFin-Richtlinie	Seite 5
WARBURG NAVIGATOR zum Parteitag in China	Seite 7
Grundfähigkeitsversicherung: Leistungsauslöser in der GF in der Detail-Analyse	Seite 8
Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung	Seite 11

## Kurzmeldungen

### Demut gegenüber der EZB?

Monatelang hatte die **EZB eine Inflation bestritten**, auch zu Zeitpunkten, als sich die Preisspirale bereits rasant drehte. Inzwischen sprechen einige Medien von einem „**Scherbenhaufen der EZB-Stabilitätspolitik**“. Allerdings sollte darauf hingewiesen werden, dass die **EZB regelmäßig Hilfestellung von Ökonomen unseres Landes** bekam. Vor allem der **Präsident des DIW, Prof. Marcel Fratzscher**, blieb ununterbrochen **in das Horn der EZB**. Inzwischen wird in einigen Medien schon darüber diskutiert, inwieweit die **Autorität des DIW gelitten** hat. War es doch **nicht nur die Verharmlosung der Inflation, sondern auch mehr oder weniger diffusere Argumentation zur Begründung des Anleihenkaufs der EZB**. So sagte **Fratzscher**, es ginge beim Public Sector Purchase Program (**PSPP**) unter anderem um die „*Entstörung der Transmissionskanäle der Geldpolitik*“, ohne darauf einzugehen, wodurch diese „*Transmissionskanäle*“ jemals gestört gewesen seien. Auch beim **Pandemischen Notaufkaufprogramm (PEPP)** mit einem Volumen von ca. 1,8 Billionen Euro waren es laut **Fratzscher** wieder die ominösen „*Transmissionskanäle*“, die für eine Ausweitung der Geldmenge erhalten mussten. **Gerade das DIW hat sich somit zum Diener der EZB** gemacht, anstatt der Aufgabe der Wissenschaft gerecht zu werden und komplexe Sachverhalte zu erklären und deren Auswirkungen aufzuzeigen und ggf. auch davor zu warnen.

### Bankenvertrieb legt zu

Der **aktuellen Vertriebswegestudie für die Lebensversicherung von Willis Towers Watson** zufolge war **im Geschäftsjahr 2021** erstmals der **Bankenvertrieb der stärkste Absatzkanal**. Gemessen wurde das Neugeschäft am sog. **Annual Premium Equivalent (APE)**. Mit einem Anteil von 33,3% konnten die **Banken (und Sparkassen)** den Dauersieger, die **Einfirmenvertreter (Ausschließlich-**

keit), mit 30,5% deutlich auf den zweiten Platz verweisen. **Makler** liegen mit 28,8% auf dem dritten Platz. Während die Banken um 2,5 Prozentpunkte zulegen konnten, büßten die unabhängigen Vermittler mehr als 3 Prozentpunkte ein. **Maßgeblich für den Führungswechsel sind die Einmalbeiträge.** Diese sind bei den Banken seit 2014 kontinuierlich gestiegen und erhöhten sich branchenweit in 2021 noch einmal deutlich auf 27,3 Mrd. Euro. Davon entfällt mehr als die Hälfte auf Banken und Sparkassen. Bei einer Betrachtung der laufenden Beiträge bleiben die Eifirmenvertreter trotz leichter Einbußen weiterhin an der Spitze. Zu einem anderen Ergebnis bzgl. der **Stärke der Absatzkanäle** kommt der **GDV** in seiner **alljährlichen Vertriebswegestatistik**. Grundlage der Analyse ist hier die **Beitrags-summe des Neugeschäfts**, und da bleiben die **Eifirmenvertreter vor den Maklern und den Banken** an der Spitze.

### **Volkswahl Bund verbessert BU**

Die **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** hat ihre **Berufsunfähigkeitsversicherung** an einigen Stellen optimiert. Die **Regelungen zur finanziellen Angemessenheit** wurden geändert. War bisher das Nettogehalt die Berechnungsbasis für die maximale Absicherungshöhe sind es nun **65% des Bruttogehalts**. Damit sind in vielen Fällen höhere BU-Renten möglich. Die **Arbeitsunfähigkeitsklausel (AU-Klausel), also die sog. Gelbe-Schein-Regelung**, ermöglicht weiterhin den Bezug von Leistungen für bis zu 36 Monaten. Allerdings **entfällt die Voraussetzung, einen umfangreichen Leistungsantrag** stellen zu müssen. Die **AU-Klausel kann bis zum 50. Lebensjahr auch nachträglich** eingeschlossen werden. Für **Schüler und Studenten** wurde die **Definition der Berufsunfähigkeit** verbessert. So wird jetzt bspw. die **konkrete Ausgestaltung des Unterrichts bzw. des konkreten Alltags** mitberücksichtigt.

### **Mediolanum Life Plan**

Beim **Mediolanum Life Plan** handelt es sich um eine lebenslange, **fondsgebundene Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag (Whole-of-Life Lebensversicherung)**. Eine Rentenleistung ist nicht vorgesehen. Bei Tod der versicherten Person wird eine **Todesfalleistung** fällig, die vom Alter der versicherten Person zum Zeitpunkt des Versicherungsbeginns abhängt. Der Einmalbeitrag beträgt mindestens 15.000 €. Sonderzahlungen sind ab 2.000 € möglich. Sechs Monate nach Vertragsbeginn können erstmals Teilauszahlungen von mindestens 1.000 € vorgenommen werden. Für die **Kapitalanlage** stehen **3 interne Fonds (Global Discovery, Global Perspective, Global Thematic Focus)** zur Verfügung, die von der **Mediolanum International Life DAC** selber aufgelegt werden. Die **Verwaltungsgebühren** der Fonds betragen bis zu 0,75% p. a., die **Managementgebühren** bis zu 3,45% p. a. Alternativ kann sich der Kunde für ein **Einstiegs- / Laufzeitmanagement** entscheiden. Bei der sog. **Intelligent Investment Strategy (IIS)** wird der Einmalbeitrag für einen bestimmten Zeitraum in einem internen Starter-Fonds angelegt und sukzessive auf die Zielfonds umgeschichtet. Die Gewinne der Zielfonds werden im Starter-Fonds regelmäßig gesichert. Im Rahmen der **Option Profit Protection**,

einer Art **automatischem Lock-In**, werden die Gewinne automatisch in den konservativen internen **Fonds Profit Protection „Geldmarkt“** umgeschichtet.

### Versicherungsbranche einbeziehen

In einem **Interview mit der Süddeutschen Zeitung** bemängelte GDV-Präsident Norbert Rollinger, dass einige **Bürger bei jeder Krise nach dem Staat rufen** würden. Da die **Versicherungsbranche jedoch häufig nicht mit einbezogen** wird, entstünden dann in der Konsequenz „*löchrige Konzepte*“. Konkret nannte er die **Aktienrente und die Flut-Pflichtversicherung**. *„Bei der Altersvorsorge wollen und sollten wir unbedingt beteiligt werden. Die privaten deutschen Versicherer haben 1.800 Mrd. Euro an Kapitalanlagen. Wir wissen, wie das Geld so angelegt wird, dass wir unseren Verpflichtungen nachkommen können.“* Die Kritik an **vermeintlich zu hohen Vertriebskosten** könne er zwar verstehen, aber daraus würde eben *„auch die Beratungsleistung bezahlt. Man sollte nicht so tun, als seien diese Milliarden ein leistungsloses Einkommen von Vermittlern.“* Zudem sei die **Diskussion über renditemindernde Kosten auch dadurch entstanden, dass die Zinsen künstlich niedrig** gehalten wurden.

### DAV empfiehlt Beibehaltung des Rechnungszinses

Die **Deutsche Aktuarvereinigung (DAV)** spricht sich für eine **Beibehaltung des Höchstrechnungszinssatzes von 0,25% auch im Jahr 2024** aus. Diese Empfehlung wurde sowohl dem **Bundesfinanzministerium (BMF)** als auch der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungs-Aufsicht (BaFin)** weitergeleitet. Die Aktuare erklärten, dass sie nicht nur das eine Jahr 2022 betrachtet hätten, indem steigende Zinsen am Markt zu beobachten gewesen seien, sondern sie hätten **verschiedene weitere Faktoren** einbezogen. *„Die Zinssituation am Kapitalmarkt muss sich erst dauerhaft stabilisieren, bevor wir einen höheren Höchstrechnungszins empfehlen“*, erklärte **DAV-Vorstandschef Dr. Herbert Schneidemann**. Faktoren wie die **gestiegene Inflation, der Ukraine-Krieg oder auch die immer noch vorhandenen Pandemiefolgen** hätten zu einer **volatilen Zinssituation** beigetragen.

### Moralische Bankrotterklärung?

**Oliver Drewes, Chef des Maklerpools MAXPOOL**, hat wiederholt deutlich gemacht, dass er **kein Freund des Run-offs von Lebensversicherern** ist. Dabei verweist er zum einen auf den **moralischen Aspekt**. *„Aus meiner Sicht bleibt vor allem die moralische Bankrotterklärung und der Wortbruch eines Lebensversicherers, der auf diesem Wege sein gegebenes Leistungsversprechen einseitig durch eine Auslagerung der Bestände beendet.“* Sein Fazit zu der Thematik ist dementsprechend eindeutig: *„Nicht alles, was rechtlich machbar ist, ist auch verantwortbar.“* Er verweist in diesem Zusammenhang aber auch auf eine Thematik, die in der öffentlichen Diskussion bisher kaum eine Rolle gespielt hat. **Ein Run-off wird neben der Entlastung der Bestände von (hohen) Zinsverpflichtungen vor allem mit Effizienzsteigerungen und Kostengewinnen in der Verwaltung der Bestände begründet**. Was sich auf den ersten Blick plausibel anhört, impliziert allerdings, **dass die deutschen Lebensversicherer**

**selber ihre Bestände so ineffizient verwalten, dass da „massive Kosteneinsparungen zu holen“ seien.** Wenn das in der Praxis tatsächlich so sein sollte, dann wäre das sicher kein Ruhmesblatt für die Branche.

### Gothaer Index Protect

Die **Gothaer Lebensversicherung AG** hat das gestiegene Zinsniveau zum Anlass genommen, ihr **Einmalbeitragsprodukt Index Protect** anzupassen. Der Kunde kann jetzt bei der **Beitragsgarantie zwischen 90% oder 100%** wählen. Aus der Höhe des Anlagebeitrages, der Laufzeit sowie den Beitragsgarantienlevel ergibt sich die **Beteiligungsquote**, mit der der Kunde an der Wertentwicklung eines **Index (Multi Asset Strategie nachhaltig (ESG) IP)** beteiligt wird. Der Index kombiniert Aktien, Rohstoffe und Renten aus verschiedenen Regionen. Er enthält einen **Stabilitätsmechanismus**, dieser begrenzt die Volatilität auf 5%. Die **Garantie stellt die Gothaer** dadurch dar, dass der Einmalbeitrag in zwei Komponenten aufgeteilt wird: **Garantiekomponente und Indexkomponente**. Dabei wird die Garantie vollständig über das **Sicherungsvermögen der Gothaer** sichergestellt, das wiederum überschussberechtigt ist. Die Mindestbeiträge liegen bei 7.500 Euro (Beitragsgarantie 90%) bzw. 40.000 Euro (Beitragsgarantie 100%). Eine 100%ige Beitragsgarantie ist bis zu einem Eintrittsalter von 71 Jahren möglich.

#### IMPRESSUM:

infinma news 12 / 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)

Photo by Nadine Primeau on Unsplash

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.

## Neue BaFin-Richtlinie

Die **deutsche Aufsichtsbehörde BaFin** will „sicherstellen, dass kapitalbildende Lebensversicherungen Kundinnen und Kunden einen angemessenen Nutzen bieten und Interessenkonflikte beim Vertrieb dieser Produkte vermieden werden“. Dazu hat sie kürzlichen einen **Entwurf** für das „Merkblatt zu wohlverhaltens-aufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungs-Produkten“ veröffentlicht und zur Diskussion gestellt. Wann die Regeln in Kraft treten sollen ist noch unklar.

In dem Entwurf wird die Aufsicht an einigen Stellen sehr deutlich und schreibt bspw.: *„Damit Altersvorsorgeprodukte einen angemessenen Kundennutzen haben, müssen sie mit hinreichender Wahrscheinlichkeit über ihre Laufzeit hinweg einen realen Anlageerfolg erzielen, also eine Rendite nach Kosten, die oberhalb einer begründeten Inflationserwartung liegt.“* **Diese Forderung ist nach Meinung von Experten allerdings wenig seriös und wird zu einem völlig falschen Zeitpunkt gestellt.** Derzeit haben die **Bürger in Deutschland mit den höchsten Inflationsraten** seit mehreren Jahrzehnten zu kämpfen. **Für den Oktober wurden 10,4% gemeldet. Daraus wird schon klar, dass die Forderung völlig illusorisch ist.** Selbst wenn die Versicherer keinerlei Kosten in ihre Produkte einrechnen würden, müssten sie also mehr als 10% Rendite erwirtschaften.

Offensichtlich hat die BaFin aber selber erkannt, dass die Forderung ohne Konkretisierung völlig an der Realität vorbei geht. So heißt es in dem Merkblatt: *„Ein Wert von zwei Prozent für die Inflationserwartung ist als geeignet anzusehen.“* **Eine Inflation in Höhe von 2% hatte auch die EZB immer wieder als Ziel genannt und ist dann jämmerlich daran gescheitert, dieses Ziel zu erreichen.** Es stellt sich also erstens die Frage, **warum die BaFin ausgerechnet jetzt das Inflationsziel der EZB aufgreift** und zweitens, **warum die BaFin überhaupt glaubt, konkrete Vorgaben zu einer angemessenen Rendite machen zu müssen.**

**Natürlich kommt den Kosten der Lebensversicherer in Zeiten langanhaltender Null- bzw. Negativzinsen eine noch viel größere Bedeutung zu,** als in Zeiten auskömmlicher Zinsen an den Kapitalmärkten. Insofern ist es auch nicht falsch, wenn die **BaFin** sagt: *„Aus Sicht des Versicherungsnehmers ist dabei das Risiko, wegen einer ungünstigen Marktentwicklung nur eine unzureichende (oder gar negative) Rendite bei im Übrigen gleichen Rahmenbedingungen zu erreichen, umso höher, umso höher der kumulierte Effekt aus Kosten und Inflation ist.“* Allerdings entzieht sich die Inflation völlig dem Einfluss der Versicherer, spielt aber gleichzeitig derzeit eine viel größere Rolle als die Versichererkosten, die bei den allermeisten (fondsgebundenen) Produkten zwischen etwa 0,5% und 2,5% liegen.

Nicht unproblematisch ist auch, dass **die BaFin als Größe zur Beurteilung der Kosten die Effektivkosten** nennt, wie sie bspw. für **Produktinformationsblätter von ALtZertG-Produkten** berechnet werden soll. **Die Kritik an der Effektivkostenquote war von Anfang an groß,** und es ist immer noch fraglich, ob diese Quote wirklich geeignet ist. Fakt bleibt unbestritten, **dass die Effektivkostenquote für sich alleine überhaupt keine Aussagekraft hat, sondern allenfalls im Zusammenhang mit der (unterstellten) Produktrendite Sinn ergibt.** Da aber dreht man sich quasi im Kreis: Die

Effektivkostenquote sagt nichts aus, ohne die Rendite zu kennen und die Rendite wiederum hängt von der Höhe der Effektivkosten ab.

Interessant sind auch die Beispiele, die die **BaFin im Rahmen einer „Szenarioanalyse zum Kundennutzen“** für **Fondspolizen** gewählt hat. Da wird mit Renditen in Höhe von 2%, 5% und 8% gerechnet und parallel dazu werden Effektivkosten in Höhe von 1,64%, 2,35% und 4,00% unterstellt. Die Renditen mögen ja noch mehr oder weniger realistisch sein, **die Effektivkosten hingegen sind sowohl im mittleren als auch im „Worst-Case-Szenario“ sehr hoch gegriffen.** „Gute“ Fondspolizen kommen schon heute auf Effektivkosten von weniger als 1%.

Weiterhin geht die **BaFin auf die Problematik Storno** ein und kommt zu der Erkenntnis, dass *„ein nennenswerter Teil der Verträge vorzeitig beendet wird, so reicht es nicht aus, das [...] beschriebene Kriterium einer positiven Realrendite nur auf die reguläre Vertragsbeendigung ohne vorzeitiges Storno zu beziehen.“* **Die geforderte Zielrendite lasse sich bei einer Vertragskündigung nach 15 Jahren bspw. kaum erreichen.** Es ist sicher verständlich, wenn die Aufsicht diese Thematik aufgreift, aber es stellt sich schon die Frage, **ob bei einem Altersvorsorgevertrag, der auf längere Sicht abgeschlossen wird, einer „Stornorendite“ wirklich so eine große Bedeutung eingeräumt werden sollte.** Wenn man sich heute ein neues KfZ kauft und verlässt mit dem neuen Fahrzeug den Hof des Händlers, dann ist das Fahrzeug nach nur wenigen gefahrenen Kilometern schnell 10%, 20% oder mehr weniger wert. Es ist nicht bekannt, dass irgendein Verbraucherschützer, ein Warentester oder eine Aufsichtsbehörde einen solchen Vorgang jemals bemängelt hätte.

Im Hinblick auf die Abschlussprovisionen regt die **BaFin** an: *„Eine hohe Abschlussprovision kann etwa davon abhängig gemacht werden, dass die individuelle Stornoquote des Vertriebspartners unterhalb der Stornoquote für das Produkt insgesamt oder einer individuell für den Vertriebspartner definierten Schwelle liegt.“* **Es ist schon interessant, wenn plötzlich der Gleichbehandlungsgrundsatz überhaupt keine Rolle mehr zu spielen scheint.** In diesem Zusammenhang will die **BaFin** fortlaufend **Indikatoren, wie bspw. Zu- und Abgänge, Abschluss- und Verwaltungskosten, Vergütungszahlungen, Effektivkosten / Reduction in Yield (RiY) und die Wertentwicklung der fondsgebundenen Kapitalanlagen bewerten.**

Zu guter Letzt geht die **BaFin auch auf die sog. Kick-Backs** ein, die viele Versicherer von den Fondsgesellschaften erhalten. Hierzu will sie die direkt an Vermittler gezahlten Kick-Backs in Erfahrung bringen und berücksichtigen. **Die Kick-Backs könnten nach Meinung der Aufsicht zu Interessenkonflikten bei den Vermittlern führen.** Es ist schon erstaunlich, dass offensichtlich nicht nur Verbraucherschützer und Politiker immer wieder ein bemerkenswertes Misstrauen gegenüber dem Vertrieb an den Tag legen.

**Insgesamt wirft der Entwurf des Merkblattes mehr Fragen auf, als er beantwortet.** Grundsätzlich ist es zu begrüßen, wenn die Aufsicht ihren Auftrag zum Verbraucherschutz ernst nimmt oder vielleicht auch ernster als in der Vergangenheit. **Bis ins Detail durchdacht scheinen die Ausführungen an einigen Stellen jedoch noch nicht zu sein.**



**Warburg Navigator zum Parteitag in China** Die Privatbank M.M.Warburg & CO hat auch in der Vergangenheit in ihren Marktkommentaren regelmäßig sehr pointiert zu aktuellen **wirtschaftlichen und politischen Themen** Stellung genommen und sich dadurch sehr wohltuend von dem „Einheitsbrei“ vieler anderer Medien abgehoben. Im sog. **WARBURG NAVIGATOR** findet man u. a. den Artikel: „Nach dem Parteitag in China: Handlungsempfehlungen für Investoren, Unternehmen und die Politik“. Hier wird u. a. die aktuelle politische Lage in Deutschland beschrieben, und es wird deutlich, warum unser Land derzeit von einer Krise in die andere schlittert.

Dort heißt es u. a.: *„Deutschland stolpert dagegen mit einer gutgläubigen Naivität durch das Weltgeschehen, dass einem fast die Spucke wegbleibt. Kein Wunder, dass Emmanuel Macron und letztlich die gesamte EU-Kommission an der Bundesregierung verzweifelt und sich von Warschau bis Washington so mancher fragt, ob man in Teilen der Bundesregierung in einem Feldversuch zur Marihuana-Legalisierung vielleicht selbst etwas zu viel geraucht hat. Und vielleicht ist das Rauchen berauschender Substanzen eine noch viel zu harmlose Erklärung oder Entschuldigung für das Schauspiel, das sich dem deutschen Publikum bietet.“*

Angesprochen wird bspw. der **Verkauf eines Teils des Hamburger Hafens an China**, der gegen den Willen von Ministerien, Bundesbehörden, Geheimdiensten und befreundeten Staaten durchgezogen wurde. Nach der desaströsen Abhängigkeit von russischen Gaslieferungen will man nun also ganz offensichtlich in die nächste Abhängigkeit (von China) hineindriften. Besonders pikant dabei: Sogar Teile der Opposition sind dem Deal eher positiv zugeneigt. Das Argument, es handele sich ja nicht um den chinesischen Staat, sondern um ein chinesisches Unternehmen lässt Warburg nicht gelten: *„Überhaupt ist es absurd zu glauben, dass man mit privaten, unabhängigen Unternehmen Verträge macht, wenn diese Unternehmen in neo-imperialistischen Ländern beheimatet sind.“* Ein namentlich nicht genannter Kollege von Warburg kommentierte den Deal so: *„Das ist jetzt unser Nord Stream 3“.*

**Warburg gibt aber sowohl für Finanzinvestoren als auch für Unternehmen konkrete Handlungsempfehlungen.** In Richtung **Asset Manager** heißt es: *„Grundsätzlich aber gilt: In chinesische Aktien und Anleihen kann man strukturell nicht mehr investieren.“* Unternehmen, die in China investieren wollen, sollten beachten, dass es Voraussetzung für eine Erhöhung des Absatzes oder der Produktion in China ist, die Forschung des Unternehmens zu einem bestimmten Zweck nach China zu verlegen. Die offensichtliche **Gefahr der Industriespionage** wird dann gerne ausgeblendet.

**Insgesamt zieht Warburg folgendes Fazit zu China:** *„Zudem dürfte der Anteil Chinas am Welthandel längst sein Maximum erreicht und durchschritten haben – alleine schon deshalb, weil man in anderen Teilen der Welt nicht so naiv agiert wie in Deutschland, sondern proaktiv alternative Handelsströme und Lieferketten implementiert. ... Selbst wenn man von allen anderen Problemen abstrahiert: China wird mittelfristig an volkswirtschaftlicher Attraktivität verlieren. ... Wer auf China setzt, setzt auf den Sieger von gestern.“*

**Grundfähigkeitsversicherung: Leistungsauslöser in der Detail-Analyse**

Die **Grundfähigkeitsversicherung (GF)** wird immer mehr zur **Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung**. Ähnlich wie vor ein paar Jahren in der **Schweren Krankheiten-Vorsorge (Dread Disease)** scheint es auch hier inzwischen zu einem **Wettbewerb um die größte Anzahl an Leistungsauslösern** gekommen zu sein.

**Damit entfernt sich das Produkt aber auch immer mehr von seinem ursprünglichen Gedanken**, eine leicht verständliche und preislich attraktive Alternative zur BU, vor allem für körperlich Tätige, sein zu wollen. Das hat verschiedene Konsequenzen, wie die **Analysten von infinma** festgestellt haben. Eine einheitliche Definition dessen, was unter einer Grundfähigkeit zu verstehen ist, sucht man bisher vergeblich. Im Internet findet man bei einer Google-Suche bspw. folgende Definition: „Grundfähigkeiten sind Fähigkeiten, die jeder im Alltag ganz normal nutzt. Dazu gehören Sprechen, Hören, Gehen, Sehen, Sitzen, Knien, Bücken, Heben, Tragen, Schmecken, Riechen sowie der Gebrauch von Armen, Händen und Fingern, Treppensteigen und der Gleichgewichtssinn.“ Allerdings stellte **infinma-Geschäftsführer Dr. Jörg Schulz** fest: *„Es geht schon lange nicht mehr darum, die wichtigsten (körperlichen) Grundfähigkeiten abzusichern, sondern um die Darstellung möglichst vieler Leistungsauslöser“*. Das ist durchaus mit einigen Konsequenzen für den Kunden verbunden.

Inzwischen ist es müßig darüber zu diskutieren, was denn überhaupt eine Grundfähigkeit ist. Korrekter sollte man daher von Leistungsauslösern sprechen, denn **ob bspw. eine AU- oder Infektionsklausel oder das Fahren eines LKWs oder Fahrrads wirklich originäre Grundfähigkeiten eines Menschen sind, kann man sicher kontrovers diskutieren**. Aus Sicht eines Kunden ist es grundsätzlich zu begrüßen, wenn **möglichst viele Ereignisse bzw. der Verlust möglichst vieler Fähigkeiten** zu einer Leistung führen können. Dem Kunden ist es letztlich auch egal, ob es sich bei einer Arbeitsunfähigkeit um den Verlust einer Grundfähigkeit handelt. **Ihn interessiert lediglich, dass er möglichst einfach und in möglichst vielen Fällen eine Leistung bekommt**. Diesem Umstand hat **infinma** bspw. in seinem **Grundfähigkeits-Analyse-Tool GF.A.T.** dadurch Rechnung getragen, dass inzwischen **alles als versicherte Grundfähigkeit dargestellt wird, was eine Leistung auslöst**. Dabei spielt es bspw. auch keine Rolle, ob Pflegebedürftigkeit explizit als versicherte Grundfähigkeit deklariert ist, oder ob sie im Rahmen der Versicherungsbedingungen als zusätzliche Leistungsvoraussetzungen ergänzend zu den „eigentlichen“ Grundfähigkeiten genannt wird.

Allerdings ist diese Entwicklung auch mit einigen Nachteilen verbunden. Zunächst **wirkt sich natürlich jeder zusätzliche Leistungsauslöser in der Prämie aus**. D. h., je mehr Ereignisse eine Leistung auslösen, umso teurer wird das Produkt zwangsläufig werden. Damit verringert sich aber automatisch der Prämienabstand zur BU.

**Je mehr Leistungsauslöser marktbreit definiert werden, umso schwieriger wird auch der Vergleich verschiedener Produkte**. Naturgemäß haben sog. Basis-Tarife, bspw. die Bronze-Variante in einem Trio aus Gold, Silber und Bronze, eine geringere Anzahl an versicherten Grundfähigkeiten und sind entsprechend günstiger. Zudem nutzen immer mehr Gesellschaften das sog. **Baukastenprinzip**. Dabei gibt es i. d. R. einen begrenzten Grundtarif, zu dem beliebig viele zusätzliche Bausteine



eingeschlossen werden können. Dabei kann es sich bei den Bausteinen um **Klauseln** wie die AU-Klausel oder die Infektionsklausel handeln, aber auch um **Pakete**, die eine oder mehrere zusätzliche Grundfähigkeiten beinhalten. **Durch die Kombination aller denkbaren Möglichkeiten entstehen schon jetzt bei einem Versicherer insgesamt 1.024 theoretisch denkbare Produktvarianten.** Auf der einen Seite dürfte es Verbraucher geben, die es sehr begrüßen, wenn der Versicherungsschutz möglichst modular aufgebaut ist und sie sich ihr individuelles Absicherungspaket zusammenstellen können. Auf der anderen Seite dürften allerdings auch viele potentielle Kunden mit der so entstandenen Vielfalt überfordert sein. Auch für Makler und Vermittler wird es damit natürlich **zunehmend schwieriger, Produkte zu analysieren, zu vergleichen und das passende Angebot herauszufiltern.**

Zudem muss man bei sorgfältiger Analyse der Produkte feststellen, **dass die eine versicherte Grundfähigkeit von Versicherer A nicht zwingend auch ein (namentliches) Pendant bei Versicherer B hat.** Typische Beispiel dafür sind z. B. der **Gebrauch der Hände, Greifen und Fingerfertigkeit.** Möglicherweise hat der eine Anbieter unter der Überschrift Hände alle drei Tätigkeiten subsummiert. Der andere Anbieter hingegen listet alle drei Tätigkeiten separat auf und erweckt dadurch den Anschein, deutlich mehr Leistungsauslöser definiert zu haben.

Wie oben bereits angedeutet, hat **infinma** dies inzwischen dergestalt berücksichtigt, dass jetzt **insgesamt 59 unterschiedliche Ereignisse als Leistungsauslöser** erfasst sind. Die Bewertung, ob ein bestimmter Auslöser vorhanden ist, hängt dabei nicht nur von den verwendeten Begrifflichkeiten, Überschriften oder namentlich genannten Grundfähigkeiten des Versicherers ab, sondern auch von der verwendeten Definition. Wenn bspw. eine Gesellschaft beim Greifen eine Definition verwendet, die ein anderer Versicherer beim Handgebrauch nutzt, dann gelten beide Tätigkeiten - Greifen und Hand – als versicherte Grundfähigkeit. Das mag auf den ersten Blick verwirrend klingen, hilft aber in der Praxis. **Für den Kunden spielt es dann keine Rolle, ob er die Grundfähigkeit Greifen oder Handgebrauch verloren hat. Es ist für ihn lediglich von Relevanz, ob er eine Leistung erhält oder nicht.**

Als möglichen **Indikator für die Leistungsfähigkeit einer GF** kann man nun die **tatsächlich versicherten Fähigkeiten / Klauseln in Relation setzen zu den maximal derzeit am Markt verfügbaren 59 Leistungsauslösern.** Ein Prozentsatz von 100 wäre das maximal Erreichbare, nämlich wenn alle genannten 59 Fähigkeiten / Klauseln mitversichert sind. In der Praxis sind die Produkte jedoch relativ weit von diesen 100% entfernt. Aktuell liegt der maximal erreichte Wert bei etwa 75%. Am unteren Ende der Skala rangieren Produkte mit ca. 20%. Aufgrund der vielen Baukastenmodelle ist es dann auch interessant zu sehen, welche Spannweite Versicherer abdecken können. Dann kommt bspw. Versicherer A auf Quoten zwischen 25% und 70%, je nachdem, welches konkrete Produkt bzw. welche konkrete Kombination von Produktbausteinen abgeschlossen wird. **Auf diese Weise lassen sich sowohl die einzelnen Produktvarianten, als auch das Gesamtproduktangebot des Versicherers relativ einfach im Hinblick auf die versicherten Leistungsauslöser veranschaulichen.**

## **Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung**

Wie in jedem Jahr geben die **Lebensversicherer in Deutschland** i.d.R. kurz vor dem Jahreswechsel die **Deklaration ihrer Überschussbeteiligung** bekannt. Einige Optimisten hatten vermutlich darauf gehofft, dass aufgrund der geänderten Zinssituation am Kapitalmarkt zumindest einige Anbieter ihrer Überschüsse erhöhen könnten. **Branchenkenner hatten allerdings bereits angemerkt, dass so kurz nach einer Zinswende kaum ernsthaft mit flächendeckenden Änderungen bzw. Erhöhungen der Gewinnbeteiligung zu rechnen sei.** Insgesamt spielt bei der Festlegung der Deklaration sicher auch die **gesamtwirtschaftliche Situation** eine Rolle, die derzeit recht **komplex** ist und durch **zahlreiche Unsicherheiten** geprägt ist. Man denke neben dem **Ukraine-Krieg vor allem an die Energiekrise, Lieferengpässe und eine anhaltend hohe Inflation.**

**Allianz:** Beim Marktführer, der **Allianz Lebensversicherungs-AG**, steigt die laufende Verzinsung für die Kunden der Klassik-Tarife um jeweils 0,2 Prozentpunkte auf 2,5% bzw. 2,6% („*Perspektive*“). Die Gesamtverzinsung steigt um 0,3% auf 3,5% („*Perspektive*“) bzw. 3,2%. Die **Allianz** erläuterte die Deklaration so: *„Die immer stärker nachgefragten kapitalmarktnahen Vorsorgekonzepte ‚KomfortDynamik‘ und ‚InvestFlex‘ nutzen das starke Sicherungsvermögen als stabilisierendes Fundament. Die Allianz bietet für den Teil des Kapitals, der im Sicherungsvermögen angespart wird, ebenfalls eine Gesamtverzinsung von 3,5 Prozent.“* Die Finanzmärkte hätten sich im Jahr 2022 äußerst volatil gezeigt, allerdings sei bei den Zinsen ein deutlicher Anstieg nach oben zu erkennen. **Vorstandschefin Katja de la Viña** kommentierte die Anpassung der Überschussbeteiligung: *„Das ist ein deutliches Signal in einer Zeit, in der viele Menschen ihre Zukunftsvorsorge grundsätzlich verbessern wollen“.*

**Alte Leipziger:** Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** hat für 2023 eine laufende Verzinsung festgelegt, die konstant auf dem Niveau des laufenden Jahres liegt, das sind 2,05% bzw. 2,10% in der „modernen“ Klassik. Inklusive Schlussüberschuss beträgt die Gesamtverzinsung 2,30% bzw. 2,40%.

**Athora:** Die **Athora Lebensversicherung AG**, die den Bestand der **ehemaligen Delta Lloyd** als **Run-off-Plattform** verwaltet, gab für klassische Policen eine unveränderte laufende Verzinsung in Höhe von 3,0% bekannt. Der Schlussüberschussanteil liegt bei 1,0%, somit ergibt sich eine Gesamtverzinsung in Höhe von 4,0%. Das waren marktweit in diesem Jahr die höchsten deklarierten Werte. Bereits für das Jahr 2021 hatte die **Athora** die laufende Verzinsung auf die aktuell gültigen 3,0% erhöht. Nach eigenen Angaben setzt sich der Bestand der **Athora** zu etwa einem Drittel aus Kollektiv-, einem knappen Drittel Kapital- und einem knappen Viertel Rentenversicherungen zusammen. Die Gesellschaft wies im Geschäftsjahr 2022 eine im Marktvergleich sehr niedrige Abschlusskostenquote von 1,3% aus. Gleichzeitig lag jedoch die Verwaltungskostenquote mit 5,5% deutlich über dem Marktdurchschnitt.

**AXA:** Die **AXA Lebensversicherung AG** hat ihre Überschussbeteiligung für das Jahr 2023 konstant gehalten. Kunden von Kapital- und Rentenversicherungen erhalten eine laufende Verzinsung in Höhe von 2,6%. Das gilt auch für die Kunden der **DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung, Zweigniederlassung der Axa Lebensversicherung AG. Keine Angaben machte das Unternehmen zur Gesamtverzinsung,** also der Summe aus laufender Verzinsung,

Schlussüberschussanteil und Beteiligung an den Bewertungsreserven. Für das Jahr 2022 hatte **AXA** einen Wert von ca. 3,1% angegeben.

**Bayern:** Der **Lebensversicherer der Versicherungskammer Bayern (VKB), die Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG** hat die laufende Überschussbeteiligung um 0,75 Prozent-Punkte erhöht. Neuverträge erhalten bei den kapitalmarktorientierten Produkten eine Gesamtverzinsung von 2,80% bei laufenden Beiträgen bzw. 2,75% bei Einmalbeiträgen. Darin enthalten ist eine laufende Verzinsung in Höhe von 2,25% sowie die nicht garantierten Schlussüberschüsse einschl. der Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven. **Dr. Robert Heene, Vorstandsmitglied im Konzern Versicherungskammer und verantwortlich für die Lebensversicherung**, begründete die Anpassung so: „Wir gehen von einer dauerhaften Trendwende aus und reagieren entsprechend schnell. Es ist unser Anspruch, die Ertrags- und Risikoposition für unsere Kund\*innen und uns zeitnah und vorausschauend anzupassen.“ Sein **Vorstandskollege von der Feuerversicherung Berlin Brandenburg und den SAARLAND Versicherungen, Frank A. Werner**, ergänzte: „Aus unserer Sicht bieten Produkte der Lebensversicherung im Vergleich zu anderen Finanzprodukten mit vergleichbarem Sicherheitsniveau für die Zukunftsvorsorge die besten Optionen.“

**die Bayerische:** Die **Lebensversicherer der Versicherungsgruppe die Bayerische** haben eine Erhöhung der Überschussbeteiligung bekannt gegeben. Die **BL die Bayerische Lebensversicherungs-AG**, die das operative Geschäft in der Gruppe betreibt, hat eine laufende Verzinsung in Höhe von 2,7% deklariert. Das sind 0,2 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Inkl. Schlussüberschuss und Beteiligung an den Bewertungsreserven ergibt sich eine Gesamtverzinsung von bis zu 3,45%. Die **Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G.**, die sich auf die Verwaltung ihrer Bestände konzentriert, kommt auf ebenfalls 2,7% laufende Verzinsung und eine Gesamtverzinsung von 3,25%. „*Die Kunden der Bayerischen und nicht zuletzt auch unser Unternehmen profitieren auch 2023 von den strategischen Entscheidungen, die wir vor Jahren bei der Ausrichtung unserer Kapitalanlage getroffen haben*“, begründete **Vorstandschef Dr. Herbert Schneidemann** die Anpassung der Überschussbeteiligung.

**IDEAL:** Mit der Deklaration einer laufenden Verzinsung in Höhe von 3,0% hält die **IDEAL Lebensversicherung a. G.** ihre Überschussbeteiligung für das Jahr 2023 konstant. **Zinsabschläge für Einmalbeitragsversicherungen entfallen.** Dies begründet die Gesellschaft mit hohen liquiden Mitteln, die aufgrund der Zinssituation bereits Anlageerfolge bei Neuemissionen erbracht hätten. Unter Berücksichtigung der jährlichen Schluss-Überschussbeteiligung sowie der Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven ergibt sich je nach Vertragskonstellation eine Gesamtverzinsung von bis zu 3,7%. Auf das Geschäftsjahr 2022 blickt die **IDEAL** zufrieden zurück. Da sich die Probleme bei der Finanzierung der sozialen Sicherungssysteme, insbesondere der Pflege, weiter verschärft hätten, will die **IDEAL** im kommenden Jahr den **vertrieblichen Fokus auf die private Pflegezusatzversicherung** richten. Die Absicherung des Pflagerisikos soll auf diese Weise wieder verstärkte Aufmerksamkeit im Rahmen der Vorsorgeberatung erhalten.

**Nürnberger:** Auch die **Nürnberger Lebensversicherung AG** hält ihre Überschussbeteiligung für das Jahr 2023 konstant. Die laufende Verzinsung wurde für konventionelle Produkte auf unverändert 2,25% festgelegt. Die Gesamtverzinsung beträgt etwa 2,50%, zzgl. einer Beteiligung an den Bewertungsreserven. Auch für die Tarife der Arbeitskraftabsicherung bzw. des Einkommensschutzes (EKS) sind keine Änderungen vorgesehen.

**Presseversorgungswerk:** Die **Versorgungswerk der Presse GmbH**, eine Konsortiallösung von **Allianz, AXA, HDI und R+V**, gewährt ihren Kunden im Rahmen des Vorsorgekonzepts **Perspektive** eine Gesamtverzinsung von 3,5%. Darin enthalten ist eine laufende Verzinsung von 2,6% und eine Schlusszahlung in Höhe von 0,9%. Bei den klassischen Garantie-Produkten bleibt die Gesamtverzinsung unverändert bei 3,2%.

**Swiss Life:** Die **Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland**, belässt ihr laufende Verzinsung bei unverändert 2,25%. Die Gesamtverzinsung wurde mit 2,55% angegeben. Die Überschussdeklaration ist damit seit 2016 konstant geblieben.



*Wir wünschen unseren Leserinnen und Lesern ein frohes und besinnliches Weihnachtsfest und alles Gute für ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2023.*