

### In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Solvenzquoten und Ratings	Seite 7
Die beliebtesten Fonds	Seite 9
Rückblick auf das Jahr 2022 in der BU bei der Finanzberatung Bierl	Seite 10
Risikoversicherungen: Geiz ist geil?	Seite 12

## Kurzmeldungen

### SIGNAL IDUNA erhöht Gesamtverzinsung

Die **SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG**, die am 1. Januar 2022 als **nachhaltig ausgerichteter Lebensversicherer** gegründet wurde, hat auf den aktuellen Zinsanstieg reagiert. Die laufende Verzinsung wurde von 1,65% auf 2,50% angehoben. Die **Schlussüberschussbeteiligung und die Beteiligung an den Bewertungsreserven** wurden von 0,25% auf 0,50% erhöht. Somit ergibt sich eine **Gesamtverzinsung** in Höhe 3,0% nach 1,9% im Vorjahr.

### Standard Life erhöht Rentenzins

Die **Standard Life Versicherung, Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life Assurance Limited**, hat zum 1. Dezember 2022 den sog. **Rentenzins** auf 1,75% erhöht. Erst im August wurde der Zins auf 1,25% erhöht. Die Anpassung gilt für alle **Verträge, die sich noch nicht in der Rentenauszahlphase** befinden. *„Unser erklärtes Ziel ist es, die Rentenzahlungen für unsere Kundinnen und Kunden deutlich attraktiver zu gestalten. Die weitere Erhöhung führt dazu, dass sich unsere Kunden auf eine deutlich über dem Marktschnitt liegende, in voller Höhe garantierte Rente freuen können. Ich bin mir sicher, dass Standard Life auch im Bereich der Verrentung künftig immer häufiger die erste Wahl sein wird. Das wird uns nicht zuletzt in den Bereichen, in denen eine Verrentung gesetzlich vorgeschrieben ist, noch einmal deutlich voranbringen“*, erklärte **Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life**.

### LV1871 mit stabiler Überschussbeteiligung

Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)** hat für das Jahr 2023 für laufende Beiträge eine **Überschussbeteiligung** deklariert, die auf **Vorjahresniveau** liegt. Die **laufende Verzinsung** bleibt bei 2,4%. Durch **Schlussüberschussbeteiligung und Beteiligung an den**

**Bewertungsreserven** kommen bis zu 0,95% hinzu. Die Konditionen für das **Einmalbeitragsgeschäft** wurden verbessert; auch für den Bestand. *„Wir freuen uns sehr, dass wir für kapitalbildende Produkte bereits seit einigen Jahren eine auf hohem Niveau stabile Überschussbeteiligung bieten können. Für Einmalbeiträge haben wir sie noch attraktiver gemacht“*, sagte **Dr. Klaus Math, Vorstandsmitglied der LV 1871**. *„Auch in der Berufsunfähigkeitsversicherung halten wir die vereinbarten laufenden Zahlbeiträge bereits seit mehr als 60 Jahren konstant.“*

### **Volkswahl Bund erhöht Überschussbeteiligung**

Die **Volkswahl Bund Lebensversicherung a.G.** hat die **Überschussbeteiligung für ihre Rentenversicherung Klassik modern** auf 3,20% erhöht. Das sind 0,35 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Darin enthalten ist eine **laufende Verzinsung** von 3,05% sowie eine **Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven** von 0,15%. Für **traditionelle klassische Rentenversicherungen** liegt die **laufende Verzinsung** bei 2,60%. Unter Berücksichtigung von **Schlussgewinnanteil und der Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven** ergibt sich hier eine **Gesamtverzinsung** von 3,20%. *„Nach der Zinswende werden in diesem Jahr erstmalig Zinszusatzreserven frei. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit wollen wir unsere Versicherten frühzeitig daran beteiligen“*, erläuterte **Dietmar Bläsing, Sprecher der Vorstände der Volkswahl Bund Versicherungen**. *„Seit vielen Jahren setzen wir bei unserer Kapitalanlage auf alternative Anlageklassen und erzielen damit gute Erträge. Das zahlt sich für unsere Versicherten und ihre Altersvorsorge jetzt noch mehr aus.“*

### **Provisionsverbot - Sie können es nicht lassen**

Wieder einmal steht ein **mögliches Provisionsverbot in der Anlageberatung** im Raum. Diesmal geht die Initiative auf einen **Brief der Finanzmarktkommissarin Mairead McGuinness an den Europaabgeordneten Markus Ferber** zurück. Demnach **prüfe die EU-Kommission ein Provisionsverbot** im Rahmen ihrer Retail-Investment-Strategie. **Die (neuen) MiFid-II-Regeln hätten nicht zu einer stärkeren Etablierung der unabhängigen Anlageberatung geführt.** Stattdessen würden Privatanleger in im Durchschnitt um rund 35% überteuerte Produkte gedrängt. Es ist schon erstaunlich, mit welcher Beharrlichkeit sich einige Grundannahmen im Zusammenhang mit der Vermittlung von Anlageprodukten halten. **Tendenziell ist jeder Makler / Vermittler, der eine Provision erhält ein Betrüger**, der seine Kunden über den Tisch zieht. Auf der anderen Seite steht der **Honorarberater**, der als „edler Ritter“ ausschließlich zum Wohle seiner Kunden handelt. Die erste dieser beiden Annahmen lässt sich nur sehr bedingt und in Ausnahmefällen belegen. **Eine mögliche Vorteilhaftigkeit der Honorarberatung scheidet i. d. R. schon daran, dass die Mehrheit der potenziellen Kunden nicht bereit ist, auskömmliche Honorare zu zahlen. Mehr Transparenz hält McGuinness nicht für erfolgversprechend.** *„Eine verbesserte Offenlegung trägt daher möglicherweise nicht wesentlich zu einer gut informierten Entscheidung und besseren Anlageergebnissen bei“*. Vielleicht liegt das aber auch an einem grundsätzlich mangelhaftem Finanzwissen und einem oft fehlenden Interesse an dieser Thematik. **Ob**

und inwieweit dabei die von der Kommissarin gepriesene Robo- oder automatisierte Beratung eine Lösung sein kann, erschließt sich nicht wirklich.

### MLP Finanzkompetenzreport

Die **MLP Finanzberatung** hat Ende letzten Jahres erstmals den „**MLP Finanzkompetenzreport**“ erstellt. In einer **repräsentativen Umfrage** hat das **Institut für Demoskopie Allensbach** mehr als 1.000 Bundesbürger und rund 320 Finanzentscheider aus kleinen und mittleren Unternehmen befragt. Demnach halten 88% der Befragten das **Thema Finanzen für sehr wichtig oder wichtig**. Gleichzeitig sagen aber 60%, dass sie **kaum bzw. gar kein oder weniger großes Interesse** an dem Thema haben. Die **Notwendigkeit von Versicherungen** wird von den Befragten sehr zurückhaltend eingeschätzt. Zwar sind 77% bzw. 59% der Meinung, dass man eine **Haftpflicht- bzw. eine Hausratversicherung** haben sollte. Über die **Berufsunfähigkeitsversicherung** sagen dies jedoch nur 18%, bei der **privaten Rentenversicherung** sind es sogar nur 8%. Bei der **Abfrage des finanziellen Grundwissens** anhand von 24 Aussagen zu verschiedenen Themen wie Geld, Versicherung und Vorsorge oder Steuern, Sozialversicherung und Erbe wurden 72% der Aussagen richtig beurteilt. Der Unterschied zwischen Männern und Frauen ist relativ gering und auch der Einfluss des Bildungsniveaus scheint relativ überschaubar zu sein. Die Selbsteinschätzung und die tatsächlichen Kenntnisse klaffen jedoch teilweise auseinander.

### Beitragswachstum bei der Prisma Life

Den **vorläufigen Zahlen des Geschäftsjahres 2022** zufolge konnte die **Prisma Life AG aus Liechtenstein** ihre **Beitragseinnahmen** auf mehr als 140 Mio. Euro steigern. Das **Neugeschäft** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um rund 30%. Die positive Entwicklung ist u. a. erneut auf **Zuzahlungen** im Rahmen von laufenden Verträgen mit Fondspolice zurückzuführen. Die Zuzahlungen legten in den ersten die Quartalen 2022 um 28% zu. „*Das ist ein sehr erfreuliches Ergebnis vor dem Hintergrund von Inflation, Krieg in der Ukraine und Corona-Auswirkungen*“, sagte **PrismaLife-CEO Holger Beitz**. Als **weiteren Erfolgsfaktor nannte Beitz die konsequente Nachhaltigkeitsstrategie der Prisma Life**. „*Wir sind sehr stolz, dass wir auch im externen Urteil zu den Vorreitern bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen gehören.*“

### Fokusgruppe startet

Die **Bundesregierung hat die Einrichtung einer Fokusgruppe** beschlossen, die über mögliche **Reformen der privaten Altersvorsorge** beraten soll. Die Gruppe soll unter dem **Vorsitz von Florian Toncar (FDP) stehen, Staatssekretär im Bundesfinanzministerium**. „*Wir sind eine alternde Gesellschaft und wir brauchen in der Altersvorsorge eine neue Balance hinsichtlich der Frage, was das Umlagesystem und was die Eigenvorsorge leisten können. Wir wollen erreichen, dass die Bürgerinnen und Bürger im Laufe ihres Erwerbslebens Vermögen bilden können, damit sie ihre eigene Altersvorsorge*

auf ein breiteres Fundament stellen können. Mit der Einsetzung der „Fokusgruppe private Altersvorsorge“ leiten wir nun den dafür notwendigen Reformprozess ein, damit die Menschen besser individuell fürs Alter vorsorgen können“. Die Gruppe hat zunächst zwei konkrete Prüfaufträge. Zum einen soll ein **öffentlich-verwalteter Fonds** eingeführt werden, der ein kostengünstiges und breites Angebot unterbreiten soll. Im zweiten Auftrag geht es um die Frage, **ob private Produkte, die eine höhere Rendite als Riester ermöglichen, gesetzlich anerkannt werden sollten**. Die Fokusgruppe ist breit besetzt; in dem Gremium sollen neben dem **GDV und dem Fondsverband BVI auch der Sozialpartner, der Arbeitgeber, des Verbraucherschutzes, der Wissenschaft, des Bundesfinanzministeriums, des Bundesarbeitsministeriums sowie des Bundeswirtschaftsministeriums** vertreten sein.

### Zurich erweitert Krankheits-Schutzbrief

Die in Irland ansässige **Zurich Life Assurance plc**, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der **Zurich Insurance Group**, hat ihre **Absicherung von Schweren Krankheiten**, den **Eagle Star Krankheits-Schutzbrief und den Eagle Star Erweiterter Krankheits-Schutzbrief**, erweitert. Abgesichert werden nun nach Angaben des Versicherers **75 Erkrankungen**. Neu aufgenommen wurden z. B. eine schwere Form der Epilepsie, eine Autoimmunerkrankung, die zur Ermüdung von Muskulatur führt, oder eine schwere Blutvergiftung. „Für ausgewählte Erkrankungen bietet das Produkt eine Erhöhung der Versicherungssumme für schwere Erkrankungen um bis zu 100 Prozent, maximal 40.000 EUR“, erklärte **Björn Bohnhoff, Vorstand Leben bei der Zurich Versicherung**. **Kinder sind bei beiden Produktvarianten kostenlos mitversichert**, und zwar bis zum Alter von 25 Jahren. Bei einer schweren Erkrankung werden bis zu 35.000 Euro und bei Teilleistungen bis zu 12.500 Euro ausgezahlt. Bei bestimmten Erkrankungen, wie bspw. Muskeldystrophie, gilt der **integrierte Versicherungsschutz bereits ab Geburt**. **Die Beiträge sind für die gesamte Laufzeit garantiert**.

### Makler dominieren BU-Markt

Die Unternehmensberatung **Willis Towers Watson (WTW)** hatte kürzlich zum jetzt **23. Mal** ihre **Vertriebswegestudie für die Lebensversicherung** veröffentlicht. Dabei wurden auch der **Neuzugang in der selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU)** analysiert. Bezugsgröße waren dabei die **laufenden Beitragseinnahmen**. Knapp 11% der gesamten laufenden Beiträge entfielen im Jahr 2021 demnach auf die SBU; das waren 466 Mio. Euro. **Mit großem Abstand das meiste Neugeschäft wurde von den unabhängigen Vermittlern (Maklern) akquiriert**. Auf sie entfiel ein Anteil von 56% des Neugeschäfts. **Die Einfirmenvermittler (Ausschließlichkeit) kamen auf 37%**. Damit sind diese beiden Vertriebswege für mehr als 90% des gesamten BU-Neugeschäfts verantwortlich. Der **Bankenvertrieb**, der beim Gesamtgeschäft in 2021 der führende Absatzkanal gewesen ist, spielt also offensichtlich bei der SBU keine Rolle. Weiterhin erklärte **Henning Maaß, Studienleiter bei WTW**, dass sich das **BU-Geschäft breit verteilt und die Marktanteile unter den Versicherern sehr ausgeglichen seien**. Die 10 größten BU-Anbieter kommen demnach zusammen auf etwa 57% des Neugeschäfts.

Betrachtet man nur die Makler, dann sind es 73%. „Makler und Mehrfachagenten haben ihre Favoriten und es fällt vielen Versicherern schwer, in diese Gruppe vorzustoßen“, erklärte **Maaß**.

### **Bürger- statt Riester-Rente?**

Eine **Arbeitsgruppe des Gesamtverbands der Versicherungswirtschaft (GDV) unter der Leitung von Allianz-Chefin Katja de la Vina** hat einen Vorschlag erarbeitet, wie eine **geförderte Altersvorsorge unbürokratischer** aussehen könnte als die bisherige und viel kritisierte Riester-Rente. Demnach soll in der sog. **Bürgerrente auf jeden Euro, der eingezahlt wird, eine Förderung in Höhe von 50 Cent** kommen. Die förderfähigen Beiträge sollen auf **4% der Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung** begrenzt werden. Damit ergäbe sich für 2023 ein Förderhöchstbetrag für die Bürgerrente in Höhe von 292 Euro bei einem Zuschuss von 146 Euro. Einzahlungen sollen steuerfrei bleiben; **eine Besteuerung der Leistungen ist erst für die Rentenphase** vorgesehen. Von einer **Beitragsgarantie** will sich die Arbeitsgruppe nicht verabschieden, sondern diese lediglich auf **80%** begrenzen.

### **Lindner: Provisionsverbot wäre Rückschritt**

Der **deutsche Finanzminister Christian Lindner** hat in der von **EU-Kommissarin Mairead McGuinness** wiederbelebten **Debatte um ein mögliches Provisionsverbot für Finanzberater** deutlich Stellung bezogen. „*Ich bin sehr besorgt über die Diskussion, als Teil der Kleinanlegerstrategie ein allgemeines Provisionsverbot in der EU-Finanzmarktrichtlinie und der Vermittler-Richtlinie vorzusehen*“, schrieb **Lindner in einem Brief an McGuinness**. **Im Versicherungsbereich sei es wichtig, dass Produkte zur Altersvorsorge leicht zugänglich seien**. Der Verbraucher solle nicht das Risiko tragen, für die Beratung zahlen zu müssen, wenn ein Vertrag nicht zustande kommt. Ein Provisionsverbot für die Beratung gerade in den Fällen verhindern, wo sie am meisten benötigt werde. Die **EU-Kommissarin** hatte **Großbritannien und die Niederlande** als Beispiele dafür genannt, dass ein Provisionsverbot zu sinkenden Kosten für die Verbraucher geführt hätte. Die Vorbildfunktion der beiden genannten Länder ist jedoch umstritten, da immer mehr Menschen keinen Zugang mehr zu Finanzprodukten bzw. einer (bezahlbaren) Beratung haben.

### **HDI bündelt Anbindungsprodukte**

Die **HDI Group** bündelt seit Anfang des Jahres die sog. **Anbindungs- oder Annex-Produkte und Embedded Insurance-Lösungen**. In diesem Zusammenhang agieren neben den bisherigen Gesellschaften der **LifeStyle Protection** auch die **PB Versicherungen**, bisher ausschließlich Partner der Postbank, unter dieser Marke. Hintergrund ist die **erweiterte Kooperation zwischen den PB Versicherungen und der Deutschen Bank**. Über ihre deutschen Vertriebskanäle und Marken bietet die **Deutsche Bank Gruppe nun Absicherungslösungen für Privatkredite und Baufinanzierungen der LifeStyle Protection exklusiv an**. **Holm Diez**, der im **Vorstand von HDI Deutschland** den

Bereich **Bancassurance** verantwortet, äußerte sich zufrieden: *„Ich freue mich sehr, dass wir mit der größten deutschen Bank einen neuen Partner begrüßen dürfen. Unsere Bancassurance-Strategie ist erfolgreich und zeigt, dass wir für Banken der richtige Versicherungspartner sind.“* Die bisherige **PB Lebensversicherung AG** firmiert seit Anfang des Jahres unter **LPV Lebensversicherung AG**.

### Votum kritisiert BaFin-Merkblatt

Die **deutsche Finanzaufsicht BaFin** hatte Anfang Januar das *„Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten“* vorgestellt. Nach Ablauf der Konsultationsfrist für das Papier hat sich u.a. der **Vermittler-Verband Votum** dazu geäußert. **Votum-Vorstand Martin Klein bemängelt zunächst die Fokussierung der BaFin auf die Produktkosten.** *„Während die Eiopa mit der von ihr veröffentlichten Methodik zur Bewertung des Preis-Leistungsverhältnis von fondsgebundenen Lebensversicherungen allgemeine aufsichtsrechtliche Ansätze zur Kontrolle der Produktqualität formuliert und hierbei die Vermittlungsvergütung lediglich eine bloße Nebenrolle einnimmt, fokussiert sich die Bafin nahezu ausschließlich auf die Produktkosten“.* Zudem bemängelte er die **Reduzierung des Kundennutzens auf die bloße Rendite:** *„Das greift nicht nur zu kurz, sondern ist angesichts des ursprünglichen Zwecks von Lebensversicherungen sogar schädlich für die Verbraucher“.* Der **Entwurf des BaFin-Merkblattes** sei auch weniger ein Merkblatt zu Vorgaben des Produktentwicklungsprozesses, sondern ein *„Rundschreiben zur Gestaltung der Vertriebsvergütung durch Versicherungsunternehmen“.* **Damit richte sich die BaFin gegen die Position der Bundesregierung,** die zu Beginn der Legislaturperiode deutlich gemacht habe, allgemeinen Eingriffe in die Vertriebsvergütung abzulehnen.

#### IMPRESSUM:

infinma news 01 / 2023

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.

## Solvenzquoten und Ratings

Bereits zum zweiten Mal haben **Prof. Dr. Torsten Rohlf**s vom Institut für Versicherungswesen an der Technischen Hochschule Köln und **Hüseyin Kaya** bzw. **Romina Röpke** von der Assekurata in der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** einen Artikel über den **Zusammenhang zwischen Solvenzquoten und Ratingergebnissen** veröffentlicht. Die aktuelle Analyse findet sich in **Heft 24 / 22 der ZfV**.

Hintergrund der Überlegungen der drei Autoren war die Tatsache, dass sowohl die **verschiedenen Solvenzquoten als auch die Ratings großer Ratingagenturen die finanzielle Stärke eines Unternehmens** bewerten sollen. Das führte zu der Fragestellung, ob die **kongruente Zielsetzung** auch dazu führt, „*dass bei Versicherungsunternehmen die Entwicklung von Ratings und Solvenzquoten gleich verläuft*“.

Bevor näher auf die Untersuchung eingegangen wird, macht es Sinn, zwei Begriffe zu betrachten und deren Bedeutung zu verdeutlichen: **Korrelation und Kausalität**. **Bei der Korrelation handelt es sich um einen statistischen Zusammenhang zwischen bestimmten Erscheinungen, der sich mit Hilfe der Wahrscheinlichkeitsrechnung quantitativ erfassen lässt**. Maßstab für die Korrelation ist der sog. **Korrelationskoeffizient**. Ein positiver Koeffizient steht für einen positiven Zusammenhang, eine negativer dementsprechend für einen negativen Zusammenhang. Dabei ist jedoch zu beachten, dass derartige Zusammenhänge durchaus auch zufällig sein können. **Insbesondere bedeutet eine positive Korrelation nicht zwingend einen kausalen Zusammenhang** zwischen zwei Ereignissen. **Bei einem kausalen Zusammenhang stehen zwei Ereignisse ursächlich im Verhältnis zueinander**.

Ein Beispiel soll dies verdeutlichen. Nehmen wir einmal an, zwischen der Anzahl von verkauften Rosen und der Anzahl von Hochzeiten in einem Ort ergibt sich ein Korrelationskoeffizient von bspw. 0,8; dies würden einen relativen hohen statistischen Zusammenhang bedeuten. Aber wie sieht es mit der Kausalität aus? Möglicherweise steigt die Anzahl der verkauften Rosen tatsächlich, wenn es viele Hochzeiten gibt. Umgekehrt wird eher kein Schuh daraus. Weil viele Rosen verkauft werden, steigt nicht die Anzahl der Hochzeiten. **Bei statistischen Zusammenhängen ist somit stets zu fragen, ob es überhaupt einen kausalen (ursächlichen) Zusammenhang gibt** und wenn ja, in welcher Richtung ein solcher ggf. vorliegt.

Ähnlich sieht es auch bei vielen anderen Fragestellungen aus. Gerade in den **Versicherungsratings**, die gerne in populären **Zeitschriften wie Cash, FocusMoney oder der Wirtschaftswoche** veröffentlicht werden, geht man implizit davon aus, dass es **kausale Zusammenhänge zwischen den verwendeten Ratingkriterien und der Qualität, Finanzstärke, Substanzkraft** o. ä. gibt. Ob ein solches Vorgehen inhaltlich gerechtfertigt ist, kann man zumindest bei einigen der Ratingkriterien sicher in Frage stellen. Eine Begründung für eine evtl. Kausalität wird häufig nicht geliefert, und man macht sich meist auch nicht einmal die Mühe, das Bestehen einer Korrelation zu überprüfen. Geschweige denn, dass die Stärke eines (kausalen) Zusammenhang Berücksichtigung findet.

Doch zurück zu der **Untersuchung von Rohlfs et al.** Die Autoren haben sich die **Ratingergebnisse** der großen internationalen Ratingagenturen **Moody's, Fitch, S&P und AM Best** sowie der **Assekurata** angeschaut und ins Verhältnis gesetzt zu den unterschiedlichen **SCR-Quoten**, also den Quoten mit und ohne Übergangsmaßnahmen. **Für die Lebensversicherungssparte ergaben sich dabei folgende Korrelationskoeffizienten:**

Jahr	Ratings vs. Aufsichtsrechtliche SCR-Quote	Ratings vs. SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen
2017/18	-0,20	0,09
2018/19	-,020	0,14
2019/20	0,13	0,18
2020/21	0,21	0,15
2021/22	0,31	0,21

Insgesamt lässt sich also ein, wenn auch relativ schwacher, positiver Zusammenhang zwischen den **SCR-Quoten** einerseits und **Rating-Ergebnissen** andererseits feststellen. Allerdings halten die Autoren u. a. fest: *„Der positive Zusammenhang von SCR-Quoten und Zinsniveau ist auch bei jetzt steigenden Zinsen zu erkennen. Es bleibt jedoch zu untersuchen, ob dieser Zusammenhang auch eine positive Auswirkung auf die Ratingergebnisse hat.“* Weiter heißt es: *„Allerdings kann aus der reinen Korrelation nicht auf eine Kausalität geschlossen werden, denn um diesen Zusammenhang zu begründen, bedarf es einer genaueren Analyse des Ratingverfahrens oder der Verwendung von Eigenmitteln innerhalb des Versicherungsunternehmens.“*

Schließlich weisen die Autoren auf eine offene Frage hin, die gerade in den oft vollmundigen Werbeaussagen der Versicherer gerne ausgeblendet wird: *„Zwar gibt die SCR-Quote an, ob die aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen erfüllt werden, jedoch kann noch immer keine Aussage darüber getroffen werden, wie hoch eine Solvenzquote ausfallen muss (sofern sie mindestens 100% beträgt), damit das Versicherungsunternehmen als besonders finanzstark gilt.“* Eine Solvenzquote von 450% ist eben nicht drei Mal so „gut“ wie eine Quote von 150%. **Gerade die Solvenzquoten haben einen deutlich abnehmenden Grenznutzen oder anders ausgedrückt:** Je höher die Quote ist, umso geringer ist der zusätzliche Nutzen, der sich aus einem weiteren Anstieg der Quote ergibt.

Einmal mehr zeigt sich, dass es sich bei der **Finanzstärke eines (Lebens-) Versicherers um ein äußerst komplexes Konstrukt** handelt, das sehr vielen **Unsicherheitsfaktoren** unterliegt. Explizit nennen **Rohlfs et al:** *„Entwicklung der Inflation, eine (drohende) Rezession, das Stornoverhalten der Kunden, das Neugeschäftswachstum, stille Lasten der Kapitalanlagen ... etc.“*. Zudem wiesen sie darauf hin, dass sich die **Veränderung wirtschaftlicher Rahmenbedingungen oft erst zeitverzögert auswirken.** Die Autoren gehen daher auch davon aus, dass sich Ratingagenturen trotz der positiven Zinsentwicklung mit Veränderungen ihrer Ratingergebnisse zurückhalten werden.



## Die beliebtesten Fonds

Das **Analyse-Unternehmen Morningstar** hat eine **Liste der Fonds** veröffentlicht, die im **Jahr 2022** bei den eigenen Besuchern auf das **größte Interesse** gestoßen sind. Dazu wurden die **Zugriffe auf morningstar.de** ausgewertet. **Unter den zehn beliebtesten aktiv verwalteten Publikumsfonds sind vier Aktien- und sechs Mischfonds.** In der Liste findet man die bekannten Klassiker der in Deutschland vertriebenen Fonds.

Rang	Aktienfonds	Morningstar-Rating
1	Flossbach von Storch SICAV - Multiple Opportunities R	****
2	Acatix Value Event Fonds A	*****
3	ARERO - Der Weltfonds	****
4	BIT Global Internet Leaders 30 R - I	****
5	DJE - Zins & Dividende PA	*****
6	Morgan Stanley INV Global Opportunity Fund A	*
7	Fidelity Funds - Global Technology Fund A	*****
8	Templeton Growth Euro Fund A	**
9	Carmignac Patrimoine A	****
10	FUNDament Total Return P	*****

Quelle: Morningstar 24.11.2022

Auch bei **Finanzpartner.DE** findet man ein **Fondsranking**, das die **beliebtesten Investmentfonds** anhand der **Häufigkeit** bestimmt hat, mit der die einzelnen Fonds in deren Fonddatenbank abgefragt wurden.

Nr.	Fondsname	Fondsgesellschaft
1	<a href="#">DWS Vermögensbildungsfonds I LD (DE0008476524 / 847652)</a>	<a href="#">DWS</a>
2	<a href="#">DWS Global Infrastructure LD (LU0363470237 / DWS0TN)</a>	<a href="#">DWS S.A. (Lux)</a>
3	<a href="#">BGF World Mining Fund A2 EUR (LU0172157280 / A0BMAR)</a>	<a href="#">BlackRock</a>
4	<a href="#">VermögensManagement Balance A EUR (LU0321021155 / A0M16S)</a>	<a href="#">Allianz</a>
5	<a href="#">Flossbach von Storch Multiple Opportunities R (LU0323578657 / A0M430)</a>	<a href="#">Flossbach von Storch</a>
6	<a href="#">DWS ESG Akkumula LC (DE0008474024 / 847402)</a>	<a href="#">DWS</a>
7	<a href="#">grundbesitz Fokus Deutschland RC (DE0009807081 / 980708)</a>	<a href="#">DWS</a>
8	<a href="#">DWS Top Dividende LD (DE0009848119 / 984811)</a>	<a href="#">DWS</a>
9	<a href="#">AGIF Allianz Thematica A EUR (LU1479563717 / A2AQF1)</a>	<a href="#">Allianz</a>
10	<a href="#">AGIF Allianz Global Artificial Intelligence A EUR (LU1548497186 / A2DKAR)</a>	<a href="#">Allianz</a>

Damit unterscheiden sich die Untersuchungen von **Morningstar** und **Finanzpartner.DE** deutlich von anderen Auswertungen, bspw. von **Pools und / oder Vertrieben**. Dort findet man teilweise recht „exotische“ Fonds, die sich im Fondsangebot von Lebensversicherern eher selten wiederfinden.

## Rückblick auf das Jahr 2022 in der BU bei der Finanzberatung Bierl

Die **Finanzberatung Bierl** der beiden Brüder **Tobias und Stefan Bierl** hat vor Kurzem erneut einen **Jahresrückblick auf die Berufsunfähigkeitsversicherung im Jahr 2022** veröffentlicht. Dieser gibt einige interessante Einblicke in die tägliche Arbeit eines Versicherungsmaklers. Den gesamten Artikel findet man hier:

<https://www.finanzberatung-bierl.de/blog/artikel/das-bierl-jahr-2022-in-der-berufsunfaehigkeitsversicherung/>

Darin bestätigt sich zunächst eine Vermutung, die man insbesondere bei Versicherern vermutlich nicht so gerne hört. Gerade Gesellschaften, die neu in den BU-Markt drängen oder sich durch auffällige Bedingungsänderungen profilieren wollen, übersehen häufig, **dass die meisten Makler eine relativ überschaubare Anzahl an Anbietern nutzen, wenn es darum geht, BU-Geschäft zu platzieren**. In die Phalanx dieser etablierten Gesellschaften einzubrechen ist grundsätzlich schwer. Die **Finanzberatung Bierl** hat im Jahr 2022 an insgesamt **12 Gesellschaften BU-Geschäft vermittelt**. Ein Großteil der täglichen Arbeit entfällt dabei auf eine **Kerngruppe von 8 Anbietern** und darunter **3 TOP-Gesellschaften**.

Wesentliches **Entscheidungskriterium für einen bestimmten Anbieter** sind dabei „kurze Wege zu wirklichen (!) Entscheidern in der Risikoprüfung und an den entscheidenden Stellen“ und weiter heißt es: „Wir brauchen auf der gegenüberliegenden Seite aber Menschen, welche das Gesamtbild betrachten in dieser wichtigen Absicherung. Es sind ja auch keine geringen Prämien.“ Zudem sollte die Gesellschaft auch eine **anonyme Risikoprüfung** beherrschen. In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, **ob elektronische Risikotools eine Rolle spielen. Die Antwort ist ebenso kurz wie eindeutig: „Nein. Bei uns geht es weiterhin viel um Eigenerklärungen, ärztliche Stellungnahmen und den Verzicht auf Fragebögen (die ähnlich wie ein elektronisches Risikotool nach dem Schema Ja / Nein aufgebaut sind).“** In der Praxis ist es durchaus vorstellbar, dass die Antwort bei anderen, auf das BU-Geschäfts spezialisierten Maklern, ähnlich ausfällt. Oder anders ausgedrückt: Die in Medien viel zitierten und gelobten **Risikoprüfungstools könnten tatsächlich eher eine Unterstützung für diejenigen Makler und Vermittler darstellen, die gerade nicht so viel BU-Geschäft machen** und sich schon deshalb nicht intensiv mit den Gesundheitsfragen auseinandersetzen wollen bzw. können. Wenn diese Einschätzung richtig ist, dann wäre aber auch zu fragen, wie sinnvoll es für Versicherer ist, bei derartigen Tools überhaupt mitzumachen. Der Großteil des BU-Geschäfts wird vermutlich eher über andere Wege eingereicht.

Ein weiteres Argument für oder gegen einen Versicherer sind **Aktionen mit vereinfachter Gesundheitsprüfung**. Zwar sei fraglich, ob das für das Versichertenkollektiv gut sei, andererseits nähmen viele Interessenten gerade deshalb Kontakt zu dem Makler auf. Das liegt daran, dass sie es aufgrund ihres Gesundheitszustandes müssen. Zudem kommt der Aspekt der Rechtssicherheit hinzu.

Im Hinblick auf die **Zielgruppen der Finanzberatung Bierl** wird weiterhin vor allem auf angehende **Akademiker, Studenten und Schüler** sowie sog. **ambitionierte Personen** verwiesen. Darunter seien auffallend viele **Ärzte, aber auch Ingenieure, Softwareentwickler, Controller und wissenschaftliche Mitarbeiter**, allesamt Berufsbilder mit eher überdurchschnittlichem Einkommen. Zu anderen Berufen sagt der Jahresrückblick: *„Wir würden gerne auch die Krankenschwester, den Schreiner oder die Friseurin in der Arbeitskraft absichern, aber wir haben diese Anfrage nicht.“* Versicherte BU-Renten in Höhe von 4.000 Euro oder 5.000 Euro seien daher keine Seltenheit, würden dann aber häufig auf zwei Versicherer aufgeteilt werden.

Nach eigenen Aussagen gehört die **Erhöhung der BU-Rente zum Leistungsversprechen der Finanzberatung Bierl**, so dass **Nachversicherungs- und Erhöhungsoptionen** eine besondere Bedeutung haben. Gerade in diesem Bereich hat sich der Markt in den letzten Jahren dynamisch entwickelt, was ihn aber auch deutlich komplexer und damit komplizierter gemacht hat. Wichtig seien daher auch die **maximalen Erhöhungsmöglichkeiten**, die im Rahmen derartiger Optionen möglich sind. Das können 3.000 Euro oder 4.000 Euro sein oder aber auch die Möglichkeit, im Rahmen einer sog. Karrieregarantie die versicherte Rente auf bis zu knapp 8.000 Euro zu verdoppeln. Auch die derzeitige **Inflation und damit evtl. auch verbundene künftige Gehaltssteigerungen** sind Argumente für diese Thematik. Es verwundert daher schon etwas, wenn der Eindruck entsteht, dass einige **Versicherer die Bedeutung der Nachversicherung noch unterschätzen**. *„Es ist viel einfacher und kostengünstiger, die Kundenbeziehung eines bestehenden Mandanten auszubauen, als immer wieder nach neuen Kunden zu schauen“.*

**Einen Trend sehen die Finanzberater bei der Absicherung von (sehr) jungen Leuten gegen BU.** Viele der bisherigen Lösungen sahen den Wechsel in eine selbständige BU zum Berufseintritt vor. Diese Variante hat allerdings den Nachteil, dass die Tarifierung nach dem dann ausgeübten Beruf erfolgt. Aus diesem Grund haben einige Versicherer nach Alternativen gesucht und diese auch gefunden. So können bspw. einige **Grundfähigkeitsversicherungen bereits ab dem sechsten Lebensmonat** abgeschlossen werden. **Ein Umtausch in eine BU ist dann bspw. ab dem 10. Lebensjahr** möglich. Auf diese Weise kann sich der Interessent einen relativ günstigen BU-Schutz einkaufen, unabhängig davon, wie (teuer) seine zukünftige Tätigkeit dann tarifiert würde.

Auch auf zwei der aktuellen „Top-Themen“ geht der Jahresrückblick kurz ein. Zum Thema **Corona** lautet die deutliche Aussage: *„Es gab bei uns weder Leistungsfälle, noch größere Schwierigkeiten in der Annahme. ... Long Covid Fälle konnten wir bisher nicht beobachten.“* **Nachhaltigkeit** sei zwar ein **gesellschaftlich sehr umfassendes Thema**, würde aber in der Berufsunfähigkeit keine erhöhte Nachfrage erleben. Es sei schwierig, Nachhaltigkeit in der Einkommenssicherung anzusprechen. *„Die angelegten Gelder können einen grünen Anstrich haben, aber bald wird wohl jeder Versicherer mit einer ESG-konformen Anlage werben. Spielt für uns somit keine größere Rolle, da sich die Thematik von selbst lösen wird.“*

## Risikoversicherungen: Geiz ist geil?

Diesen Eindruck vermittelt einmal mehr die **Stiftung Warentest** mit ihrem aktuellen **Vergleich von Risiko-Lebensversicherungen**. Maßgeblich für den Test sind **vor allem die Netto-Beiträge** für zwei verschiedenen Musterfälle. **Die Warentester verzichten diesmal auf die Vergabe von Qualitätsurteilen:** „*Teure Angebote kosten mehr als dreimal so viel wie günstige. Wer Preise vergleicht, kann Hunderte Euro im Jahr sparen. Relevante Leistungsunterschiede haben wir hingegen nicht festgestellt. Jeder von uns untersuchte Tarif bietet ausreichend Schutz – auch ohne teure Extras.*“ Wer sich schon in der Vergangenheit mit den **Untersuchungsmethoden von Stiftung Warentest** beschäftigt hat, der wird sich nicht wundern, dass die Tester keine relevanten Leistungsunterschiede feststellen konnten – oder wollten.

Im Hinblick bspw. auf eine **vorgezogene Todesfalleistung nach Diagnose einer begrenzten Lebenserwartung** zeigt sich die **Stiftung allwissend**. „*Notwendig finden wir das nicht. Wird die Versicherungssumme in den letzten Monaten ausgegeben, verfehlt sie ihren Zweck: die Absicherung der Hinterbliebenen. Die Extrakosten für Premiumtarife können sich Versicherte daher getrost sparen. Alle Basistarife im Test bieten ausreichend Schutz.*“ Natürlich kann es die von der **Stiftung Warentest** befürchteten Fälle geben, aber nicht jeder Versicherungskunde ist leichtfertig. Zudem stellt sich die Frage, ob tatsächlich immer die Hinterbliebenen-Absicherung der alleinige Grund für den Abschluss einer Risikoversicherung ist. Möglicherweise sollen ja aus einer vorgezogenen Leistung bei tödlicher Erkrankung auch schlicht und ergreifend Maßnahmen finanziert werden, die dem Versicherten und seinen (zukünftigen) Hinterbliebenen das Leben erleichtern. **Zumindest sollte eine solche Leistung, die naturgemäß nicht völlig prämieneutral angeboten werden kann, nicht pauschal als unsinnig abgetan werden.**

Das auch in der Risikoversicherung nicht unwichtige Themen von **Nachversicherungsmöglichkeiten ohne erneute Risiko- bzw. Gesundheitsprüfung** wird von der **Stiftung Warentest allenfalls stiefmütterlich** behandelt. So sucht man einen Hinweis auf die konkreten Anlässe zur Nachversicherung ebenso vergeblich wie Summen- oder Altersgrenzen.

Schließlich wird auch das Thema **Überschussbeteiligung, sprich Unterschied zwischen Brutto- und Nettoprämie**, nur unzureichend berücksichtigt. Die Sofortverrechnungssätze sind in der Branche recht unterschiedlich. **In Verbindung mit der bilanziellen Situation der Anbieter und deren Solvenzlage sind mögliche Anpassungen der Nettoprämie unterschiedlich wahrscheinlich.** Das sollte man zumindest wissen, wenn man sich blind auf die Empfehlung von Finanztest verlässt.

In der Untersuchung **Marktstandards in der Risikoversicherung** haben die **Analysten von infinma im letzten Sommer lediglich 80 von knapp 300 analysierten Tarifen für die Erfüllung der Marktstandards in allen Vergleichskriterien zertifizieren können.** So ganz gleich scheinen die Produkte am Markt also doch nicht zu sein. **Aber gerade im Bereich von (Lebens-) Versicherungsprodukten waren die Vergleiche von Stiftung Warentest schon immer diskussionswürdig.**