

### In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Uni Regensburg legt nach	Seite 4
EU-Kommission auf Abwegen	Seite 5
Gothaer SBU Premium mit und ohne Arbeitsunfähigkeitsleistungen (AU)	Seite 6
Interview mit Dr. Klaus Math, Vorstand LV1871	Seite 8

## Kurzmeldungen

### Fondsbranche mit beachtlichem Absatz

Die **Fondsbranche in Deutschland** konnte im **1. Quartal 2023 Netto-Zuflüsse** von 15 Mrd. Euro verzeichnen. Im Hinblick auf das stagnierende bzw. leicht sinkende Wirtschaftswachstum ist das ein beachtlicher Wert. **Wachstumstreiber sind offene Spezialfonds**, auf die alleine 11,6 Mrd. Euro entfallen. Hinter solchen Spezialfonds stehen institutionelle Anleger wie bspw. Versicherer und Versorgungswerke. Der **Nettozufluss bei offenen Publikumsfonds** lag bei 4,9 Mrd. Euro. Dabei konnten Aktienfonds mit 6,6 Mrd. Euro zulegen, wohingegen **Geldmarkt- und Mischfonds** mit 1,8 Mrd. Euro bzw. 2,4 Mrd. Euro Abflüsse hinnehmen mussten. Erstmals nach vier Quartalen mit Abflüssen konnten **Rentenfonds** wieder Zuflüsse verzeichnen. Insgesamt verwalten die Fondsgesellschaften für **Anleger in Deutschland** knapp 3,9 Billionen Euro. In den letzten fünf Jahren ist das Vermögen um ca. 30% gestiegen. Allerdings liegt der Wert immer noch deutlich hinter dem Spitzenwert, der Ende 2021 bei 4,3 Billionen Euro lag.

### LVM Direktversicherung FutureNow

Die **LVM** hat mit der **Direktversicherung FutureNow** eine neue Direktversicherung eingeführt. Das **dynamische Zwei-Topf-Hybrid** verbindet die Renditechancen einer **Fondsanlage** mit der Sicherheit im klassischen **Deckungsstock**. „*Indem wir diese beiden Welten miteinander in Einklang bringen, ermöglichen wir Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern eine ertragsstarke Altersvorsorge - und das unter Berücksichtigung ökologischer und sozialer Merkmale*“, erklärte **Dr. Rainer Wilmink**, der im **LVM-Vorstand die Personensparten** verantwortet. Die **Fondsanlage** erfolgt im **LVM World ESG**, einen aktiv verwalteten Fonds, der in erster Linie in **ETFs (Exchange Traded Funds)** investiert und dabei einen

**teilweisen Schutz des investierten Kapitals auf monatlicher Basis** bietet. Der Schutz wird durch eine Garantie von **Amundi** für den Fonds gewährt. Zu Rentenbeginn garantiert die **LVM 80% der Beitragssumme**.

### **Volkswahl Bund zufrieden mit Geschäftsjahr 2022**

Bei der **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** sind im **Geschäftsjahr 2022** die **laufenden Beitragseinnahmen** um 1,6% auf 1,4 Mrd. Euro gestiegen. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** belief sich auf 3,5 Mrd. Euro und lag damit knapp 10% unter dem Vorjahreswert. Vom Neugeschäft entfielen 83% auf die **Altersvorsorge** und davon wiederum 74% auf **fondsgebundene Rentenversicherungen**. Die **Indexrente Klassik Modern** hatte einen Neugeschäftsanteil von 19% an den Altersvorsorgeprodukten. Der **Kapitalanlagenbestand** nach Buchwerten betrug zum Bilanzstichtag 17,2 Mrd. Euro bei Zeitwerten in Höhe von 15,5 Mrd. Euro. Erstmals seit Einführung der **Zinszusatzreserve** konnten dieser Beträge entnommen werden; sie verringerte sich um 51,6 Mio. Euro. Die **Verwaltungskostenquote** lag bei unverändert 1,7%. Die **Stornoquote** gemessen am laufenden Beitrag erhöhte sich auf 4,2%.

### **Alte Leipziger mit M-Check**

Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** arbeitet seit Kurzem im Bereich der **Risikoprüfung** mit **Medicals Direct** zusammen, einem **Spezialisten für Medical Home Services**. So benötigt die **Alte Leipziger** bei einer monatlichen BU-Rente von mehr als 3.000 Euro bzw. bei einer monatlichen BU-Rente von mehr als 1.000 Euro und einem Eintrittsalter ab 51 Jahren **zusätzlich zu den Risikofragen im Antrag den M-Check**. Dazu setzt sich ein **Mitarbeiter von Medicals Direct** mit dem Kunden in Verbindung und vereinbart für die **erforderliche Untersuchung Wunschtermin und -ort**. Die **Gesundheitsfragen** werden zusammen mit einer **medizinischen Fachkraft** durchgegangen, es erfolgt eine **Blutabnahme** sowie die Erhebung des **Urinstatus**. Die **Ergebnisse** gehen direkt an die **Alte Leipziger**; der Versicherte erhält auf Wunsch eine **Kopie von Fragebogen und Labor-Ergebnissen**.

### **DELA Tarif-Upgrades**

Erst kürzlich hatte die **DELA**, eine **Genossenschaft aus den Niederlanden**, die **Untersuchungsgrenze in der Risikoversicherung für die Beantragung mit vereinfachter Gesundheitserklärung** auf 500.000 Euro erhöht. Bei der **Absicherung von Immobilien- und Praxisfinanzierungen** ist innerhalb der letzten 6 Monate eine einfache Gesundheitserklärung bis zu 600.000 Euro ausreichend. Nun hat die **DELA vier weitere Tarif-Upgrades** eingeführt. Eine **vorgezogene Todesfallleistung** kann nun bereits bei einer Restlebenserwartung von 12 Monaten abgerufen werden. Die **ereignisabhängige Nachversicherungsgarantie** beträgt im **Tarif DELA aktiv Leben** nun 100.000 Euro. Zudem hat die Gesellschaft auf die aktuelle Diskussion um die Gesetzgebung zur Heizungssanierung reagiert und hat die Nachversicherungsgarantie um ein neues Ereignis erweitert. Auch bei **Aufnahme eines**

**Modernisierungsdarlehens** darf die Versicherungssumme nun angepasst werden. Schließlich greift auch bei jährlicher Zahlweise bei vorzeitiger Kündigung jetzt eine **Geld-zurück-Garantie**.

### Vertiefte BaFin-Prüfung

Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** hat kürzlich in einem **Merkblatt** dargelegt, wie sie sicherstellen will, dass **Kunden einen hinreichenden Nutzen aus ihren kapitalbildenden Lebensversicherungen** ziehen. Nun hat sie in einer Anlage zu dem Merkblatt bekanntgegeben, dass **sechs Versicherer für eine vertiefte Prüfung** ausgewählt worden sind. Als **Auswahlkriterien** werden von der **BaFin fünf Risikoindikatoren** genannt: **Effektivkosten, Aufwendungen für Versicherungsvermittler, Zu- und Abgänge im Verhältnis zur Zahl der Verträge und der Versicherungssumme, Abschluss- und Verwaltungskosten im Verhältnis zu den verdienten Beiträgen und die Wertentwicklung der fondsgebundenen Kapitalanlagen**. Zudem hat die Aufsicht deutlich gemacht, welche Werte zu einer näheren Untersuchung führen. So will sie Versicherer näher prüfen, „*deren Hauptverkaufsprodukte Effektivkosten oberhalb des 75-Prozent-Quartils ausweisen*“. Auch für die Abschluss- und Verwaltungskosten nennt die BaFin das 75-Prozent-Quartil als Indikator. Man kann sicher über die grundsätzliche Eignung einer Effektivkostenquote diskutieren, grundsätzlich ist es aber sehr zu begrüßen, dass die BaFin nun konkret offengelegt hat, unter welchen Voraussetzungen „vertiefte Prüfungen“ möglich sind.

### Canada Life überarbeitet Generation private plus

Die **Canada Life Assurance Europe plc Niederlassung für Deutschland** hat ihre **fondsgebundene Rentenversicherung Genration private plus** überarbeitet. Der monatliche **Mindestbeitrag** liegt jetzt bei 50 Euro, Einmalbeiträge sind ab 2.000 Euro möglich. Neben dem UWP-Prinzip mit endfälligen Garantien können sich Kunden nun auch für ein **automatisches Ablaufmanagement** entscheiden. Dazu legen Kunden zu Beginn des Vertrages einen Eurobetrag für ihre Anteilguthaben an Einzelfonds fest. Sobald dieser erreicht ist, werden die Anteile der Einzelfonds automatisch umgeschichtet und der Aktienanteil wird sukzessive reduziert. Laufzeiten sind jetzt schon ab 5 Jahren möglich, sofern der UWP-Fonds nicht gewählt wurde. Zudem hat die **Canada Life die Fondsauswahl deutlich vergrößert**, auch durch Publikumsfonds. Es können nun **bis zu 40 Fonds pro Vertrag** gewählt werden. Zur Auswahl stehen bspw. auch der **Pictet Water I** und der **terrAssisi Aktien I AMI C**. Beide Fonds richten sich vor allem an Kunden, die Wert auf Nachhaltigkeit legen.

### Deutsche unterschätzen Bestattungskosten

Die **durchschnittlichen Kosten einer Bestattung** werden von ca. **86% der Deutschen unterschätzt**. Das ist eines der Ergebnisse einer **Online-Umfrage von Civey im Auftrag der Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)**. Zudem **sorgen fast 60% der Befragten nicht finanziell für ihr Begräbnis vor**. Das **Marktforschungsinstitut Statista** hat durchschnittliche Kosten für eine Bestattung in Höhe

von rund 13.000 Euro ermittelt. *„Wir haben es hier gleich mit einer zweifachen Lücke zu tun – einer Wissens- und einer Versorgungslücke. Denn: Eine würdige Bestattung ist in Deutschland leider nicht selbstverständlich. Wer seinen Abschied aus dem Leben selbstbestimmt gestalten und seine trauernden Hinterbliebenen zumindest finanziell entlasten will, sollte sich deshalb frühzeitig damit beschäftigen“*, erläuterte **LV 1871 Vorstand Hermann Schrögenauer**.

### **Jacobus zu Regulierung und Solvency II**

Der scheidende **Vorstandsvorsitzende der IDEAL Versicherungen, Rainer Jacobus**, hat sich kürzlich in einem **Gespräch mit der ZfV** u. a. zu **Regulierung und Solvency II** geäußert. Seit der Deregulierung Mitte der 90er Jahre sieht er **deutliche Schritte zurück zu einer materiellen Staatsaufsicht**. Er äußerte sich u. a. so: *„Das Leitbild der Politik scheint heute der unmündige Verbraucher zu sein, den man vor sich selbst und dem Markt schützen muss.“* und weiter: *„Die aktuelle Vorlage der EU-Kommission für die Kleinanleger-Richtlinie atmet da die Geisteshaltung, Verbraucher für dumm zu halten.“* Auch zum **Aufsichtsregime Solvency II** hat er eine deutliche Meinung: *„Für die Lebensversicherer bedeutet Solvency II letztlich überspitzt ausgedrückt, dass alle im gleichen Modell zur selben Zeit das Gleiche tun und dafür bestraft werden, wenn sie es nicht tun.“* Zudem hält er den **Aussagegehalt der SCR-Quoten für eher überschaubar**. Dem Vernehmen nach gebe es im Markt **stille Lasten in dreistelliger Milliardenhöhe**. *„Und gleichzeitig glänzt die Branche in der Öffentlichkeit mit hohen SCR-Quoten. Das passt doch irgendwie nicht zusammen.“*

#### IMPRESSUM:

infinma news 06 / 2023

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 38

50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

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.

## Uni Regensburg legt nach

Kürzlich hatte eine **Studie der Universität Regensburg** hohe Wellen geschlagen. Die Studienautoren wollen zu dem Ergebnis gekommen sein, dass **OECD-Länder mit Provisionsverbot zwischen 1997 und 2020 eine höhere Rendite von durchschnittlich 1,7% pro Jahr** erreicht hätten. Aus ihren Ergebnissen leiteten sie die **Notwendigkeit eines Provisionsverbots** ab.

**Der Studie wurden jedoch schwerwiegende methodische Mängel und eine fehlende Datengrundlage vorgeworfen.** „*Ohne solche Daten kann seriös kein vermeintlich kausaler Zusammenhang mit einer solchen Einzelmaßnahme begründet werden*“, hieß es bspw. bei **Martin Klein, Vorstand des Votum-Verbandes**. Zudem hätten sie Studienautoren in ihrer Betrachtung die **Beratungshonorare außen vorgelesen; ein gerne gemachter Fauxpass bei den Befürwortern eines Provisionsverbots**.

Die Kritik, ein **Provisionsverbot führe zu einer geringeren Sparrate**, möchte **Prof. Sebastian vom Lehrstuhl für Immobilienfinanzierung in Regensburg**, so widerlegen: „*Nach unseren Berechnungen besteht kein signifikanter Einfluss eines Provisionsverbots auf die Sparrate von Haushalten.*“ Allerdings stellt sich die Frage, **was in diesem Zusammenhang berechnet werden soll**. Die Frage nach einem Provisionsverbot in einem Land lässt sich einfach mit Ja oder Nein beantworten. Die Höhe der Sparrate sollte in den meisten Ländern den offiziellen Statistiken zu entnehmen sein. Entsprechende Daten findet man bspw. auf dem **Statistikportal Eurostat der Europäischen Union**. Da werden für das **Jahr 2022** u. a. folgende Sparraten genannt: **Deutschland 20,0%, Dänemark 14,0%, Finnland 6,6% und Großbritannien 6,5% (Wert aus 2019)**. In den genannten Ländern besteht nach Angaben der Autoren (mit Ausnahme von Deutschland) ein Provisionsverbot. Auf den ersten Blick könnte es demnach sehr wohl einen **Zusammenhang zwischen einem Provisionsverbot und der Höhe der Sparrate** geben. Insofern stellt sich schon die Frage, ob eine Modellberechnung nicht vor allem deshalb benötigt werden, um in diese Parameter einfließen lassen zu können, die dann zu dem gewünschten Ergebnis führen. Alle Kritik hat die Regensburger nicht davon abhalten können, **jetzt noch einmal nachzulegen**. „*Europaweit entsteht ein Schaden von 375 Mrd. Euro. Allein für Deutschland sind dies 98 Mrd. Euro*“, will **Sebastian** ermittelt haben. Ein Blick in die Studie <sup>1</sup> ist **nicht wirklich hilfreich**. So wird bspw. eine Variable Return at time t for country i berechnet. In diese Berechnung fließt u. a. der estimated impact of commission ban ein, also die erwartete Wirkung eines Provisionsverbots. **Die erwartete Wirkung wird somit vorgegeben, um daraus einen „Schaden“ zu berechnen**. Müsste nicht eigentlich die zu erwartende Wirkung das Ergebnis der Berechnungen sein und nicht einer der Einflussfaktoren? Anders ausgedrückt: **Je höher die erwartete Wirkung vorgegeben wird, um so höher wird der sich ergebende (Vermögens-) Schaden**. Zumindest auf den ersten Blick ist das Zustandekommen der Studienergebnisse also nicht wirklich nachvollziehbar. Zudem scheinen auch diese Berechnungen wieder auf den schon zuvor stark kritisierten Renditeminderungen von durchschnittlich 1,7% zu beruhen.

<sup>1</sup> [https://epub.uni-regensburg.de/54281/9/2023-05%20Sebastian-Noth-Grafe\\_Commission-Ban.pdf](https://epub.uni-regensburg.de/54281/9/2023-05%20Sebastian-Noth-Grafe_Commission-Ban.pdf)

## EU-Kommission auf Abwegen

Einmal mehr hat **Chefredakteur Marc Surminski** in seinem **Wirtschaftskommentar** in der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV) in Heft 12/23** seine Meinung sehr deutlich zum Ausdruck gebracht. Im Zusammenhang mit dem von der **EU-Kommission** angestrebten und zurzeit wohl erst mal auf Eis gelegtem **Provisionsverbot** übt er heftige Kritik an den Brüsseler Bürokraten: *„Mit ihrer kürzlich vorgelegten Kleinanlegerstrategie hat sie ein bürokratisches Monster geschaffen, dass Kunden überfordert, Vermittler frustriert und letztlich kein zusätzliches Geld in den Kapitalmarkt bringen wird – was für den großangelegten „Green Deal“ der EU ein Problem wäre.“*

Seiner Meinung nach liegt das **Grundproblem** darin, dass die **EU-Kommission im Provisionsvertrieb die Wurzel allen Übels bei Kapitalanlagen und Lebensversicherungen sieht**. Auf diese Weise würden Verbraucher substantiell benachteiligt. Natürlich gibt es immer wieder Fälle, in denen überhöhte Provisionszahlungen zu Fehlanreizen führen. Allerdings ist es ein Irrglaube, anzunehmen, die Honorarberatung wäre die allein selig machende Lösung des Problems. Inwieweit eine auf Honoraren basierende Beratung tatsächlich für den Kunden (finanziell) vorteilhaft ist, hängt einerseits natürlich von Umfang und Qualität der Beratungsleistung ab und andererseits von der Höhe des tatsächlich vereinbarten Honorars. Im Markt sind durchaus Fälle bekannt, bei denen Kunden eines Honorarberaters letztlich finanziell schlechter gestellt waren als bei einer Provisionsvermittlung. **Es ist also keineswegs so, dass die Kunden bei einer bestimmten Art der Honorierung zwangsläufig besser oder schlechter gestellt sind**. Allerdings hat **Surminski** treffend festgestellt: *„Es ist aber ein abenteuerlicher Trugschluss, zu glauben, dass ein Verbot von Provisionen dazu führen würde, dass sich mehr Bürger am Kapitalmarkt engagieren.“*

Unstrittig ist vor allem Folgendes: *„Das kann nur geschehen, wenn man den Vertrieb mitnimmt und ihn als Motor für die gewünschte nachhaltige Kapitalmarkttransformation nutzt.“* Wenn also nach dem **Willen der EU-Kommission verstärkt Kundengelder in nachhaltige Kapitalanlagen** geleitet werden, dann wird das **nur mit dem Vertrieb zusammen** funktionieren. Provisionsverbote und Bürokratie sind dabei im günstigsten Fall hinderlich, vermutlich aber völlig kontraproduktiv. Ähnliche Überlegungen gelten auch für die Themen **Nachhaltigkeit bzw. nachhaltige Geldanlagen und nachhaltiges Investieren**. Auch hier ist der **Vertrieb der „Flaschenhals“**, und nur wenn der Vertrieb von der Sinnhaftigkeit überzeugt ist, wird er auch seine Kunden entsprechend beraten und überzeugen können. Auf die **Bedeutung des Vertriebs weist bspw. die Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung** immer wieder hin und macht deutlich, dass es **Aufgabe der Produktgeber** ist, entsprechend zu informieren und den Vertrieb zu unterstützen. Verschiedene Umfragen zu dem Thema zeigen, dass **noch viel Luft nach oben** besteht. *„Ideologisch verfestigte Grundüberzeugungen, die sich durch alle Erfahrung aus der Praxis bislang nicht erschüttern ließen“*, sind in jedem Fall der Sache an sich nicht dienlich. **Leider sind diese vor allem in der Politik jedoch nach wie vor weit verbreitet.**

## Gothaer SBU Premium mit und ohne Arbeitsunfähigkeitsleistungen (AU)

Die **Gothaer Lebensversicherung AG** startet zum **1. Juli** mit einer vollständig überarbeiteten **selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung**. Die neuen Produkte **SBU Premium mit und ohne Arbeitsunfähigkeitsleistungen (AU)** ersetzen die bisherigen **Tarife SBU Premium und SBU Plus**.

Die **Gothaer** hat den **Antragsprozess** vereinfacht. So werden jetzt bei **stationärer Behandlung** nur noch die letzten fünf (statt bisher zehn) Jahre und bei **ambulanter Behandlung** die letzten drei (statt bisher fünf) Jahre abgefragt. Die **Frage nach Freizeitaktivitäten** erschöpft sich auf Extremsportarten. *„Ob Elternzeit, Teilzeit oder Sabbatical – die Arbeitswelt ist flexibler denn je, ...“*, erklärte **Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung**. *„Dieser Flexibilität müssen wir auch beim Thema BU gerecht werden. Wir sind sehr stolz darauf, die erste Berufsunfähigkeitsversicherung mit einer Work-Life-Balance-Option auf den Markt zu bringen.“* Dahinter verbirgt sich die Möglichkeit, bei einer **Reduktion der Arbeitszeit die BU-Rente maximal im gleichen Verhältnis zu reduzieren** und somit den Beitrag entsprechend zu verringern. Bei einer erneuten Erhöhung der Arbeitszeit kann die BU-Rente wieder aufgestockt werden – ohne erneute Risikoprüfung.

**Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit werden** jetzt für bis zu 36 Monate fällig. Voraussetzung ist eine ununterbrochene Krankschreibung für mindestens vier und für voraussichtlich zwei weitere Monate. Die Pflicht, einen **Antrag auf Berufsunfähigkeitsrente** zu stellen, besteht nicht.

Weiterhin unterstützt die **Gothaer** ihre Kunden im **Leistungsfall bzw. bei Beantragung einer BU**. *„Sollten in Ausnahmefällen weitere externe, fachärztliche Gutachten von uns angefordert werden müssen, kann dies den Bearbeitungsprozess weiter verlängern“*, ergänzte **Kurtenbach**. In diesem Fall zahlt die **Gothaer** ihren Kunden während der Wartezeit auf durch die **Gothaer** beauftragte Gutachten **bis zu fünf Monate lang die BU-Rente**. *„Die ausgezahlten Leistungen dürfen behalten werden – auch wenn der Antrag auf Berufsunfähigkeit nicht bewilligt wird“*.

Zudem gibt es zahlreiche weitere Änderungen in der Produktgestaltung. Vor allem wurden die **Gestaltungsmöglichkeiten (Flexibilitäten)** ausgebaut. Daneben wurde die **Wiedereingliederungshilfe** von 12.000 Euro auf 15.000 Euro erhöht.

Die Möglichkeit, im Rahmen der **Nachversicherung den Versicherungsschutz** anzupassen, wurde verbessert. So gilt nun bei der ereignisabhängigen Nachversicherung **eine Frist von 12 (statt bisher 6) Monaten**. Die Nachversicherung ist nun bis zum 50. Lebensjahr möglich. Anlassunabhängig kann die BU-Rente nun auf bis zu 36.000 (bisher 30.000) Euro jährlich erhöht werden und um bis zu 12.000 (bisher 6.000) Euro pro Jahr. Unterzieht sich die versicherte Person einer erneuten Gesundheitsprüfung, so kann auch eine Anpassung der Rente auf bis zu 48.000 Euro pro Jahr erfolgen. Bei Berufsstart ist eine einmalige Erhöhung um 18.000 auf bis zu 36.000 Euro zulässig. Insgesamt können bis zu einem Bruttoeinkommen von 85.000 Euro 70% davon abgesichert werden. Darüberhinausgehende Einkommensteile können bis zu 50% abgesichert werden.

Die sog. **Karrieregarantie** wurde erweitert und gilt jetzt unter bestimmten Voraussetzungen nicht nur **für angestellte Arbeitnehmer, sondern auch für Selbständige**. Demnach ist z. B. bei Angestellten eine Anpassung der BU-Rente möglich, sofern sich das regelmäßige Bruttomonatsgehalt der versicherten Person gegenüber dem Vormonat um mindestens 5% erhöht hat. In einem solchen Fall kann die BU-Rente im gleichen Verhältnis angepasst werden, sie darf nach der Erhöhung maximal 72.000 Euro betragen. Sie kann innerhalb von 12 Monaten nach der Gehaltserhöhung in Anspruch genommen werden.

Bei **erstmaliger Aufnahme einer zeitlich unbefristeten oder auf mindestens zwei Jahre befristeten Tätigkeit** nach erfolgreichem Abschluss der Berufsausbildung können Studierende und Auszubildende nicht nur ihre versicherten Leistungen erhöhen, sondern auch eine **dynamische Erhöhung** der Versicherungsleistungen während der Laufzeit vereinbaren.

Die Möglichkeit, bei Anhebung des gesetzlichen Renteneintrittsalters die Laufzeit des Vertrages **ohne erneute Risikoprüfung zu verlängern**, kann nun über einen Zeitraum von 12 Monaten nach Inkrafttreten der gesetzlichen Änderung erfolgen.

Ein im Rahmen der sog. **Infektionsklausel** ausgesprochenes Tätigkeitsverbot wird von der **Gothaer** als vollständiges Tätigkeitsverbot gesehen, sofern sich **die behördliche Anordnung auf die Behandlung, Versorgung oder Betreuung von Patienten** bezieht und die versicherte Person einen der folgenden Berufe ausübt: Human- oder Zahnmediziner, Studierende der Human- und Zahnmedizin, medizinisch behandelnde oder pflegerische Berufe mit Patientenkontakt, wie zum Beispiel Krankenschwestern und Krankenpfleger, Altenpflegerinnen und Altenpfleger, Hebammen und Entbindungspfleger oder Arzthelferinnen und Arzthelfer.

Bei der **neuen Teilzeitklausel** gilt es als Teilzeittätigkeit, wenn die versicherte Person weniger als ein vergleichbar vollbeschäftigter Arbeitnehmer oder auf selbständiger Basis weniger als 40 Stunden wöchentlich arbeitet.

**Vollständige Berufsunfähigkeit** liegt jetzt auch vor, wenn die versicherte Person eine **unbefristete Rente aus der Sozialversicherung wegen voller Erwerbsminderung allein aus medizinischen Gründen** erhält.

Die **Gothaer** übernimmt bei **erstmaliger Anerkennung einer Berufsunfähigkeit** die **Kosten eines Rehamanagers sowie die Kosten für ambulante und stationäre Rehamaßnahmen zur Minderung der Ursachen für die Berufsunfähigkeit** bis zu einer Höhe von 10.000 Euro. Das galt bisher nur für den Fall, dass die BU aufgrund eines Unfalls eingetreten war.

Zu bestimmten Anlässen und unter bestimmten Voraussetzungen kann schließlich bei der **Gothaer** eine **Risikoversicherung ohne erneute Risikoprüfung** abgeschlossen werden.

Mit dem „*Versorgungsplan Business*“ können Unternehmen ihre Belegschaft im Rahmen der **arbeitgeberfinanzierten bAV mit einer Berufsunfähigkeitsrente und/oder Hinterbliebenenschutz** absichern. Dabei wird die Belegschaft bei Unternehmen ab zehn Mitarbeitern über eine **einfache Erklärung des Arbeitgebers (sogenannte Dienstobliegenheitserklärung)** versichert.



## Interview mit Dr. Klaus Math, Vorstand LV1871

**infinma:** Einige Versicherer haben schon die ersten Informationen über das Geschäftsjahr 2022 und die Ergebnisse des Jahres veröffentlicht. Können Sie uns schon was dazu sagen, wie es bei der LV 1871 gelaufen ist?

**Dr. Math:** Das Jahr 2022 war geprägt von einem geopolitisch und volkswirtschaftlich äußerst herausfordernden Umfeld. Die LV 1871 erwies sich mit ihrer Finanzstärke und einer ausgewogenen Kapitalanlage auch in diesem Umfeld als robust. Wir konnten das sehr hohe Niveau der Solvenzquote ausbauen und Fitch-Ratings hat unser hervorragendes A+ Finanzstärkerating mit stabilem Ausblick bestätigt.

Unsere bedarfsgerechten Produkte und unsere persönlichen und digitalen Services haben dazu beigetragen, dass wir insgesamt ein erfolgreiches Geschäftsjahr verzeichnen konnten. Besonders freut mich persönlich, dass unsere über viele Dimensionen konsistent gute Positionierung als Versicherungsverein von immer mehr Geschäftspartnern und Kunden geschätzt wird. Dies zeigt sich auch im weiterhin hohen Neugeschäft von über 2 Mrd. Euro nach Beitragssumme und deutlich gesteigerten laufenden Beiträgen. Getragen wird dieses Wachstum insbesondere durch das Neugeschäft aus fondsgebundenen Altersvorsorgelösungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen.

**infinma:** Unabhängig von ganz konkreten Zahlen, wie sieht denn bei Ihnen die ungefähre Verteilung des Geschäfts aus, bspw. private Vorsorge vs. bAV, Altersvorsorge vs. Biometrie und Fondspolice mit vs. Fondspolice ohne Garantie?

**Dr. Math:** Fangen wir gerne mit der Berufsunfähigkeitsversicherung an, hier zählen wir uns zu den Top 10 Anbietern. Im Neugeschäft machen diese Produkte seit Jahren zwischen 30% und über 50% aus und noch entscheidender: im Bestand an Verträgen mit laufendem Beitrag haben wir nicht zuletzt durch unsere frühzeitige und langjährige Fokussierung mit entsprechender Expertise bereits einen Anteil von knapp 40%. Auf fondsgebundene Produkte entfallen 57 Prozent des Neugeschäfts – die meisten Verträge dabei bereits ohne Garantie. Der Rest verteilt sich auf klassische Rentenprodukte, Risikolebens- und Sterbegeldversicherungen sowie Sonstige. Der Anteil der Absicherungslösungen für die betriebliche (Alters-)Vorsorge am Neugeschäft schwankt zwischen 15 und 20%.

**infinma:** Tendenziell gehen Analysten davon aus, dass sich die steigenden Zinsen positiv auf die Lebensversicherer auswirken wird und bspw. bei den ersten Gesellschaften Rückflüsse aus der Zinszusatzreserve möglich sein könnten. Andererseits sorgen die steigenden Zinsen u. U. dazu, dass aus stillen Reserven im Bestand stille Lasten werden. Wie beurteilen Sie die Situation für die LV 1871?

**Dr. Math:** Für uns dominieren die positiven Effekte des Zinsanstiegs. Als einer von wenigen Lebensversicherern in Deutschland verfügte die LV 1871 Ende 2022 und bis heute noch über per Saldo positive Bewertungsreserven. Da wir keinen relevanten Anteil an klassischen Einmalbeiträgen in den vergangenen Jahren aufgebaut haben, schätzen wir etwaige Stornorisiken, die sich durch neue Opportunitäten der „Festgeld-Kunden“ am Kapitalmarkt ergeben, mit entsprechenden Verlusten in der Kapitalanlage bei Abzug der Vertragsguthaben für uns als sehr gering ein. Auch die LV 1871 hatte bereits in 2022 signifikante Rückflüsse aus der ZZR, die die Ertragsanforderungen entsprechend reduzieren. Für die Zukunft rechnen wir mit deutlichen Rückflüssen.

infinma: Sie haben ganz aktuell eine neue BU für Schüler eingeführt. Was ist denn das Besondere an diesem Produkt?

**Dr. Math:** Das Besondere ist, dass eine Berufsunfähigkeitsversicherung erstmals für Schüler ab Schuleintritt abgeschlossen werden kann. Mit der neuen Generation unserer Golden BU für Schüler senken wir das Eintrittsalter von zehn auf sechs Jahre und können – als erster Versicherer in Deutschland – bereits ab Schulbeginn vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutz anbieten. Damit stellen wir unseren Geschäftspartnern ein umfassendes Absicherungskonzept für die ganze Familie zur Verfügung. Für Schüler bieten wir eine passgenaue Risikoprüfung mit nur wenigen Fragen. Bei positivem Votum erhalten sie vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutz für die gesamte Schullaufbahn und das Berufsleben bis zum Renteneintritt. Und: Im Rahmen der Zukunftsgarantie kann der Vertrag flexibel an sich ändernde Lebensumstände angepasst werden. So gibt es zum Beispiel die Möglichkeit, die Berufsunfähigkeitsrente beim Abschluss einer Ausbildung oder eines Studiums ohne erneute Risikoprüfung zu verdoppeln.

infinma: Warum ist der frühe Einstieg in die BU so wichtig?

**Dr. Math:** Die frühzeitige Absicherung von Schülern lohnt sich gleich doppelt: Zum einen ermöglicht der in jungen Jahren meist noch sehr gute Gesundheitszustand eine günstige Risikobewertung. Zum anderen kann sich die Risikoeinstufung nicht mehr verschlechtern, auch wenn beispielsweise nach Abschluss der Schulausbildung ein risikoreicher Beruf ergriffen werden sollte. Wir freuen uns, dass wir unseren Geschäftspartnern durch spezifische Fragensets für Schüler im Zusammenspiel mit einer umsichtigen Risikoselektion diesen Schutz als erster Versicherer in Deutschland anbieten können.

Wichtig finde ich in diesem Segment auch, dass wir als einer von sehr wenigen Anbietern in Deutschland eine lebenslange Leistung anbieten können. Gerade für Schüler ist das eine wichtige Option. Denn: Tritt der Leistungsfall in jungen Jahren ein, kann keine private Altersvorsorge aufgebaut werden, es erfolgen keine Einzahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung und damit kein Aufbau einer gesetzlichen Altersvorsorge – und im Übrigen auch keiner betrieblichen Altersversorgung. Mit einer lebenslangen Berufsunfähigkeitsrente können nun bereits Grundschüler eine lebenslange Absicherung

erhalten. Die lebenslange Leistung in unserer Berufsunfähigkeitsversicherung gibt es als optionalen Baustein zu attraktiven Konditionen.

infinma: Neben der Produktqualität und dem Preis ist es gerade in der BU auch wichtig, dass die Prozesse funktionieren. Welche Unterstützung bieten Sie hier Ihren Maklern und Kunden?

**Dr. Math:** Eine Beratung rund um das Thema Berufsunfähigkeitsversicherung ist oft ein langwieriger und komplexer Prozess für Makler. Wir unterstützen unsere Geschäftspartner mit unseren Services noch besser und gehen mit unserer neuen Angebotssoftware für die Berufsunfähigkeitsversicherung einen großen Schritt voran. Neben der Möglichkeit, direkt im Beratungsgespräch mit dem Kunden in vielen Fällen ein verbindliches Votum der Risikoprüfung am Point-of-Sale zu erhalten, unterstützen wir den Prozess auch in der Folge und in den komplizierter gelagerten Fällen noch besser. So kann wertvolle Beratungszeit in die Kundenbeziehung investiert werden.

Für viele Berufe und für Kunden bis 35 Jahre bietet unsere neue Angebotssoftware automatisch eine vereinfachte Risikoprüfung bis zu einer monatlichen BU-Rente von maximal 2.000 Euro. Dafür müssen lediglich Geburtsdatum, Rentenhöhe, Beruf sowie Körpergröße und Gewicht angegeben werden. So können zum Beispiel viele Berufe bis 1.500 Euro und zahlreiche naturwissenschaftliche und technische MINT-Berufe sogar bis zu 2.000 Euro Monatsrente mit vereinfachter Risikoprüfung abgesichert werden, wenn die Kunden maximal 35 Jahre alt sind und Körpergröße und Gewicht im normalen Bereich liegen. Ein weiteres Highlight ist der Bearbeitungsstand im Antragsprozess, der jederzeit über das Geschäftspartnerportal einsehbar ist. Zudem kann der Antrag zwischengespeichert und die Bearbeitung jederzeit fortgesetzt werden. Über inSign kann der Antrag online mit dem Kunden geteilt und abgeschlossen werden. Dabei ist es möglich, die eigene Beratungsdokumentation zu integrieren.

Darüber hinaus können im Geschäftspartnerportal die Auswirkungen von Risikofaktoren wie bestimmten Freizeitaktivitäten, vielen Krankheitsbildern oder BMI-Werten schnell und einfach eingesehen werden. Auch hierfür erhalten Makler und Kunden auf Wunsch ein verbindliches Votum auf Basis ihrer Angaben und können dieses in den Antragsprozess einsteuern.

Besonders wichtig in komplexen Fällen und weiterhin möglich: die Direktverbindung zu den erfahrenen Risikoprüfern in der LV 1871, die im persönlichen Gespräch gerne weiterhelfen.

infinma: Wie genau funktioniert die Risikoprüfung am Point-of-Sale?

**Dr. Math:** Mit der neuen Angebotssoftware kann für eine BU-Versicherung die zugehörige Risikoprüfung direkt vor Ort oder auch online mit dem Kunden durchgeführt werden. Dafür müssen Geschäftspartner nur gemeinsam mit ihren Kunden die vorgegebenen Risikofragen in der Software beantworten. In den meisten Fällen kann dann ein verbindliches Votum über Zusage, Ausschlüsse oder Risikozuschläge auf Basis der Angaben zu den Risikofragen direkt eingesehen werden und der Antrag auf Wunsch auch elektronisch abgeschlossen werden. Wenn die Angaben wahrheitsgemäß und vollständig sind, ist die automatisierte Risikoeinschätzung selbstverständlich verbindlich.

infinma: Auf der einen Seite halten selbst Verbraucherschützer die BU für gut und wichtig. Auf der anderen Seite ist sie aber für viele Menschen schlicht zu teuer. Wie sehen Sie die Situation in der BU?

**Dr. Math:** Eine Berufsunfähigkeitsversicherung gehört zu den wichtigsten Absicherungen – da sind sich auch die Verbraucherschützer einig. Grundsätzlich gilt hier wie beim Sparen zur Altersvorsorge: möglichst jung anfangen, dann bleibt die Vorsorge erschwinglich.

Wer früh startet, sichert sich frühzeitig eine hochwertige BU-Absicherung noch zu günstigen Beiträgen. Und: Heutzutage lassen gute Berufsunfähigkeitsversicherungen den Kunden viele Spielräume und passen sich in allen Phasen dem Lauf des Lebens an. Mit unserer Karrieregarantie lässt sich beispielsweise die BU-Rente immer mit einer Gehaltserhöhung anheben. Aber auch die individuelle Lebenssituation lässt sich bei uns mit einer Nachversicherungsgarantie anpassen. Inklusive sind auch eine schnelle Leistung bei schwerer Krankheit sowie die Option auf eine lebenslange Pflegerente.

Darüber hinaus bieten wir verschiedene Möglichkeiten, Zahlungsschwierigkeiten zu überbrücken. So können Beiträge ohne Angabe von Gründen gestundet werden. Der Vertrag kann beitragsfrei gestellt werden und ohne erneute Risikoprüfung innerhalb von sechs Monaten wieder in Kraft gesetzt werden. Anstelle einer Beitragsfreistellung können die Beiträge auch herabgesetzt werden. Das sind nur einige Beispiele für die sehr hohe Flexibilität.

infinma: In der Arbeitskraftabsicherung setzen inzwischen viele Anbieter neben der BU auch auf die Grundfähigkeitsversicherung. Ist die GF eine Alternative zur BU?

**Dr. Math:** Für uns ist die Absicherung von Grundfähigkeiten kein gleichwertiger Ersatz für eine Berufsunfähigkeitsversicherung, auch wenn sie in manchen Fällen eine Basisabsicherung bieten kann, wenn kein vernünftiger BU-Schutz erreichbar ist. Eine qualitativ hochwertige Berufsunfähigkeitsversicherung mit einem garantierten und auch in der Höhe adäquaten Leistungsversprechen bleibt für uns in aller Regel die beste Lösung.

infinma: Was können wir denn in diesem Jahr von der LV 1871 noch erwarten?

**Dr. Math:** Unser Schwerpunkt liegt auch in diesem Jahr auf Biometrie und fondsgebundener Altersvorsorge. Hier arbeiten wir stetig daran, unsere Produktpalette weiter zu verbessern und individuellen Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden. Überdies optimieren wir stetig und konsequent die digitale Unterstützung für unsere Geschäftspartner, um Prozesse zu beschleunigen sowie einfacher und angenehmer in der Handhabung zu machen.

infinma: Herr Dr. Math, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und der LV1871 weiterhin alles Gute und viel Erfolg.