

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
AL Fondsbasierte Auszahlphase	Seite 7
Dortmunder Plan D	Seite 8
Hannoversche SBU	Seite 10
Unrealistische Hochrechnungen	Seite 11
3. BINL-Kongress am 14.09.2023	Seite 12

Kurzmeldungen

Nürnberger Schüler-BU

Die **Nürnberger Lebensversicherung AG** bietet Kindern ab 10 Jahren, die bereits eine weiterführende Schule, z. B. eine Realschule, besuchen, einen **BU-Schutz für Schüler**. Berufsunfähigkeit liegt demnach vor, wenn das Kind aus gesundheitlichen Gründen mindestens sechs Monate ununterbrochen zu **nicht mehr als 50% am regulären Schulunterricht teilnehmen** kann. **Besonderheiten wie der Schulweg, die Hausaufgaben oder die Ausstattung des Schulgebäudes** finden dabei Berücksichtigung. Der **Status „Schüler“** ist einem Beruf gleichgestellt. Mehrmals kann das **Recht auf Günstigerprüfung** in Anspruch genommen werden, bspw. bei einem Wechsel der Schulform oder dem Berufseinstieg. Dies kann zu einer günstigeren Prämie führen, eine Schlechterstellung der Berufsgruppe ist nicht möglich. Verschiedene **Optionen wie Berufseinsteiger-, Karriere- oder Verlängerungsgarantie** sorgen für Flexibilität. Ein **Schutz gegen Arbeitsunfähigkeit** kann bereits bei Abschluss vereinbart, aber auch nachträglich innerhalb der ersten fünf Jahre nach Vertragsbeginn eingeschlossen werden.

Continentale knackt Milliarden-Grenze

Die **Continentale Lebensversicherung AG** hat sich im **Geschäftsjahr 2022** deutlich vom Markttrend abgekoppelt und erzielte ein **Beitragswachstum** von 9,6%. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** lagen mit 1.093,4 Mio. Euro erstmals über der **Grenze von 1 Milliarde**. Dabei stiegen die **laufenden Beiträge** um 8,8% und die **Einmalbeiträge** um 13,8%. Der Anteil der Einmalbeiträge liegt mit 16,4% deutlich unter dem Marktdurchschnitt von 30,7%. *„Die Geschäftszahlen des Jahres 2022 zeigen, dass wir mit unserer Strategie auch im vergangenen Jahr gut gefahren sind“*, zeigte sich **Dr. Christoph Helmich**,

Vorstandsvorsitzender des Continentale Versicherungsverbundes, entsprechend zufrieden. **Fondsgebundene Rentenversicherungen** haben im Neugeschäft einen Anteil von ca. 67% und erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 6%. Das **Kollektivgeschäft** verzeichnete einen Zuwachs von 23,5%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 2,8%, die **Verwaltungskostenquote** unverändert bei 2,0%. Die **Abschlusskostenquote** ging leicht auf 4,4% zurück. Übrigens: Der **Geschäftsbericht der Continentale** hebt sich von anderen Berichten u. a. dadurch wohltuend ab, dass man auch auf gute Lesbarkeit Wert legt. Deutsch verwendet. Im Hinblick auf Geschlechtergerechtigkeit heißt es in einer Anmerkung: *„Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Geschäftsbericht grundsätzlich die männliche Form verwendet; jedes Geschlecht ist dabei gleichermaßen gemeint.“*

Zum niederländischen Provisionsverbot

Von den **Befürwortern eines Provisionsverbots** werden gerne die **Niederlande** als **Beispiel für eine gelungene Umsetzung** eines solchen Verbots genannt. Auf einem **Symposium des Bundesverbandes Deutscher Versicherungsmakler e. V. in Berlin** hatte kürzlich der **niederländische Makler Roger van der Linden vom ADFIZ-Verband** einen Vortrag zu diesem Thema gehalten. Demnach gilt das Provisionsverbot in den Niederlanden ausschließlich für die Sparte Leben und neben **Maklern auch für Banken und den Direktvertrieb**. Die eigentliche Beratung kann erst erfolgen, wenn der Kunde eine 8-seitige Standardvereinbarung zur Honorarberatung unterzeichnet hat. Nach dieser Aufklärung entscheiden sich die Kunden mehrheitlich gegen die Beratung und mehr als 90% entscheiden sich gegen eine dauerhafte Honorarberatung. **Seit Einführung des Provisionsverbots in 2013 geht der Anteil der Niederländer mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung und einer privaten Altersvorsorge zurück**. So haben vier von fünf Selbständigen keine BU. Die Regierung versucht – bisher erfolglos – durch Nudging und Robo-Advisor gegenzusteuern. Tatsächlich ist die **Fehlberatung** in den Niederlanden in den letzten 10 Jahren deutlich **weniger geworden**. **Das liegt vor allem daran, dass insgesamt viel weniger Beratung stattfindet**.

WWK Premium FondsRente 2.0 jetzt auch in Österreich

Seit Anfang Juli bietet die **WWK Lebensversicherung a.G.** auch ihren **Kunden in Österreich** die **fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0** an. *„Mit der neuen WWK Premium FondsRente 2.0 bringen wir nun auch unsere neueste und modernste Fondspolizzen- generation auf den österreichischen Markt. Die Produktfamilie hat bereits in Deutschland viele unabhängige Fachleute überzeugt.“*, erklärte **Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb der WWK**. Der Kunde kann auf Wunsch auch **während der Rentenphase in Fonds** investiert bleiben, die **freie Fondsauswahl** nutzen und die **Fondsanlage kostenlos shiften**. Neben **Einzelfonds** renommierter Kapitalverwaltungsgesellschaften stehen für die Kapitalanlage auch **32 ETFs** zur Verfügung sowie **Indexfonds und Fonds von Dimensional**. Mit Hilfe von **Themenfonds bzw. Mischfonds** werden auch Zukunftsbereiche wie **künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen** abgedeckt.

Zudem gibt es inzwischen **65 ESG-konforme Fonds** im Portfolio. Die bei Vertragsabschluss gültigen **Rechnungsgrundlagen sind garantiert**. Während der Ansparphase sind sowohl **Beitragsreduzierungen** als auch **Zuzahlungen** und **Entnahmen** jederzeit möglich.

myLife wächst

Die **myLife Lebensversicherung AG**, inzwischen eine Tochtergesellschaft der **IDEAL Versicherungen**, blickt auf ein erfolgreiches **Geschäftsjahr 2022** zurück. Die **Beitragseinnahmen** stiegen um 1,5% auf 333 Mio. Euro; im **Kerngeschäft mit Nettopolicen** betrug das Wachstum 4,3%. Das Neugeschäft ging leicht um 1,7% zurück. Die **Stornoquote** wurde mit 2,2% gemessen am statistischen Jahresbeitrag angegeben. Die **Verwaltungskostenquote** lag bei 1,6%. *„Im Fokus unseres Produktangebots stehen investmentbasierte Versicherungslösungen, die durch Innovation, Kosteneffizienz und Transparenz in perfekter Weise die Interessen der Kunden bedienen. Eine hohe Flexibilität und digitale Steuerungsmöglichkeiten sorgen zusätzlich dafür, dass unsere Produkte individualisierbar sind und sich an veränderte Lebenssituationen anpassen lassen.“*, erläuterte **Jens Arndt, Vorstandsvorsitzender der myLife Leben**.

Große Wissenslücke um die EU

Rund um die **gesetzliche Erwerbsminderungsrente (EMI)** gibt es **erhebliche Wissenslücken**. Das ist eines der Ergebnisse einer **Studie der Hannoverschen Leben**. Lediglich ein Fünftel der Befragten beantwortete die Frage nach der ungefähren Höhe der EMI mit „ungefähr 900 Euro“ richtig. Nahezu drei Viertel der Befragten wissen nicht, dass **Berufsanfänger im Falle einer Erwerbsunfähigkeit überhaupt nicht abgesichert sind**. Im Jahr 2021 lag die **durchschnittlich ausgezahlte Rente** bei denjenigen, die weniger als drei Stunden am Tag irgendeiner beruflichen Tätigkeit nachgehen können, bei ca. 970 Euro. Voraussetzung ist jedoch, dass die Betroffenen **wenigstens fünf Jahre in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert waren und mindestens drei Jahre lang Pflichtversicherungsbeiträge** entrichtet haben. Aus genau diesem Grund haben **Auszubildende, Studenten und Berufseinsteiger i. d. R. noch keine Rentenansprüche**. Von den Befragten gaben lediglich 11% an, eine private Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen zu haben. Die Anzahl der BU-Versicherten steigt mit steigendem Haushalteinkommen. Bei einem Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 4.500 Euro sind es immerhin 21%, die eine BU abgeschlossen haben.

Zinswende schafft neue Sorgen

In den letzten Monaten hat es an den **Kapitalmärkten mehrere Zinserhöhungen** gegeben, und das Zinsniveau ist insgesamt relativ kurzfristig deutlich gestiegen. Für die Lebensversicherer hat das den großen Vorteil, dass die **Gefahr, Altgarantien nicht mehr bedienen zu können, an Bedeutung verloren** hat. Im Sog der Zinserhöhungen sind auch die **SFCR-Quoten in der Branche z. T. recht deutlich angestiegen**. Einer **Studie der Assekurata** zufolge liegen nur noch drei Versicherer bei einer

SFCR-Quote (ohne Übergangsmaßnahmen und mit Volatilitätsanpassungen) von unter 100%. Allerdings hat die **Zinswende** naturgemäß auch **Auswirkungen auf die bestehenden Kapitalanlagen** der Lebensversicherer. So hat die **Assekurata** inzwischen branchenweit **stille Lasten** in Höhe von ca. 105 Mrd. Euro ermittelt. Im letzten Jahr wies die Branche noch **stille Reserven** in Höhe von gut 150 Mio. Euro. Das ist so lange unproblematisch, wie die entsprechenden Wertpapiere bis zur Endfälligkeit gehalten werden können. Allerdings sind diese Gelder zu einem großen Teil in sehr niedrig verzinsten Titeln angelegt. Das hat zur Folge, dass quasi nur die neu eingehenden Kundengelder zu den besseren, d. h. höher verzinsten, Konditionen angelegt werden können. Zudem werden mit steigenden Zinsen auch **alternative Angebote wie Tages- und Festgelder wieder deutlich attraktiver**. Aus diesem Grund **hatte Assekurata-Geschäftsführer Dr. Rainer Will** auch bereits gewarnt: „*Die Branche tut gut daran, wenn das Storno auch künftig niedrig bleibt.*“

Gefahr erkannt – Gefahr gebannt?

Mehr als die Hälfte aller Befragten glaubt, um die eigene Rentenlücke, also die Differenz zwischen letztem Nettogehalt und dem verfügbaren Geldbetrag bei Rentenbeginn, **zu wissen**. Das ist eines der Ergebnisse einer **Umfrage von Civey im Auftrag der Canada Life**. Wissenschaftlich begleitet wurde die Umfrage von **Prof. Florian Elert von der Hamburg School of Business Administration**. **Die Lücken sind z. T. gravierend**; 48% der Befragten im Alter zwischen 18 und 29 Jahren erwarten eine Lücke von mehr 1.500 Euro monatlich. Allerdings scheint dieses Wissen **keine Auswirkungen auf das Verhalten** der Menschen zu haben. Bei der o. g. Altersgruppe haben sich fast 40% noch keine Gedanken über eine private Altersvorsorge gemacht. Weitere 22% gaben an, es nicht zu wissen. Zwei Drittel der Befragten unter 30 Jahren gaben zudem an, überhaupt nicht für das Alter vorzusorgen. Eine mögliche **Ursache sieht Prof. Elert in der mangelnden Finanzbildung junger Menschen** schon in der Schule. Bei der Gelegenheit betonte **Elert** auch die Wichtigkeit einer qualitativ hochwertigen Beratung. Übrigens: Fast drei Viertel der Befragten zwischen 18 und 29 Jahren halten **Nachhaltigkeitsanforderungen an ihre Geldanlage nicht für wichtig**.

Ursachen der Erwerbsunfähigkeit

Einer aktuellen **Statistik der Deutschen Rentenversicherung (DRV)** zu Folge haben im Jahr 2022 **163.907 Menschen in Deutschland** erstmals eine **gesetzliche Erwerbsminderungsrente** erhalten. Die **Ursachen für die Erwerbsunfähigkeit** unterteilen sich demnach in **19 Hauptindikationsgruppen** mit eindeutigen Diagnosen. **Bereits seit mehr als 20 Jahren sind psychische Erkrankungen (Indikationsgruppe Psychosomatik und Psychotherapie) die Hauptursache**. Im letzten Jahr war dies bei etwa 64.600 Personen der Fall. Es entfielen also fast 40% aller neuen Rentenzahlungen auf diese Hauptindikation. Der Anteil an der Gesamtzahl aller Rentenbezieher ist erneut um 1,7 Prozentpunkte gestiegen. In den übrigen Indikationsgruppen lagen die Abweichungen zum Vorjahreszeitraum lediglich zwischen -0,3 und 0,4 Prozentpunkten. Auf Platz 2 der häufigsten EU-Ursache folgen Krankheiten im

Bereich **Hämatologie und Onkologie** (14,3%), auf Rang 3 **neurologische Leiden** (12,5%) und auf Position 4 folgen Beschwerden aus dem Bereich der **Orthopädie** (11,3%). **Damit entfallen mehr als drei Viertel aller Neurentner auf diese vier Gruppen. Der durchschnittliche Betrag einer vollen Erwerbsminderungsrente lag in 2022 bei etwa 1.000 Euro. Bei der Rente wegen teilweiser Erwerbsminderung waren es ca. 560 Euro.**

Inflation ist wie Unkraut

Robert Halver, Leiter der Kapitalmarktanalyse bei der Baader Bank, hat sich kürzlich zur aktuellen **Zins- und Inflationssituation** geäußert und sich dabei – wie von ihm gewohnt – nicht gescheut, deutliche Worte zu finden. *„Inflation ist wie Unkraut und muss frühzeitig beseitigt werden. Wer einen Garten hat, weiß, dass Unkraut früh gejätet werden muss, da ansonsten seine Beseitigung immer aufwendiger wird.“* Das ist sein Auftakt zu einer **deutlichen Kritik an der EZB**, die viel zu lange geglaubt hat, die Inflation würde von alleine wieder verschwinden. Dabei hat **EZB-Chefin Lagarde** wohl einige aktuelle **Entwicklungen nicht auf dem Schirm** gehabt. *„Auch die grüne Transformation der Industriegesellschaft treibt Inflation. Dekarbonisierung, E-Mobilität, Wärmewende und Digitalisierung verlangen deutlich mehr Energie, die aber nicht ausreichend vorhanden ist, auch weil sie im Inland künstlich verknappert wird. Also muss sie teuer eingekauft werden.“* Ein Großteil der Inflationsproblematik ist somit selbst verursacht; allerdings ist das geopolitische Umfeld von großer Unsicherheit geprägt. *„Insofern sei es für die EZB in der nächsten Zeit kaum möglich, zu verkünden, dass der Zinsspiegel erreicht sei.“* Schon jetzt sind jedoch vor allem in Deutschland deutliche Rezessionstendenzen zu erkennen. So landet die Bundesrepublik bei einer Wachstumsprognose des IWF auf dem letzten Platz unter 22 analysierten Nationen. Abschließend warnt **Halver** in der Gärtner-Sprache bleibend davor, dass die EZB auch diesmal wieder zu spät sein könnte. *„Allerdings ist bei Inflationsbekämpfung über zu viel restriktive Zinspolitik nicht nur das Unkraut bedroht, sondern auch die wünschenswerte Flora.“*

Regensburger Studie ist verdeckter Lobbyismus

Im Frühjahr dieses Jahres hatte **Prof. Dr. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung und Direktor am Center for Finance der Universität Regensburg**, eine Studie veröffentlicht, nach der ein fehlendes **Provisionsverbot einen jährlichen Schaden** in Höhe von 375 Mrd. Euro verursacht. Die **britische Finanzaufsicht FCA** veröffentlichte nun **die Ergebnisse einer Konsultation** unter dem Titel *„Broadening access to financial advice for mainstream investments“*. **Beschrieben werden eine riesige Beratungslücke sowie eine hohe Quote von nicht investiertem Cash.** Dies bedeutet, *„dass der Finanzberatungsmarkt nicht so effektiv funktioniert, wie er es könnte.“* **Festgestellt wurde eine zu hohe Bargeld-Sparrate** – *„ausgelöst durch ein fehlendes oder ein zu teures Honorarberatungsangebot.“* Die Verbraucher würde nach Sicht der **FCA aus dem Markt für traditionelle Finanzberatung ausgeschlossen.** Bei der Darstellung dieser **Schäden durch ein Provisionsverbot** spricht die **FCA** sogar von einem **„Regulierungsversagen“**. Der **versicherungstip**

28/2023 vom 11. Juli 2023 kam dementsprechend auch zu einem für **Prof. Stefan wenig schmeichelhaften Fazit**: *„Die britische Aufsicht räumt mit dem Märchen über die Segnungen eines Provisionsverbots auf. ... An dieser elementaren Erkenntnis aus der Praxis kann auch eine Forschungsarbeit, die unter einem universitären Deckmäntelchen verdeckten Lobbyismus betreibt, nichts ändern.“*

Allianz kontert Kritik an Lebensversicherungen

Insbesondere der **Bund der Versicherten (BdV)** rät immer wieder dazu, die **Finger von Lebensversicherungen als Möglichkeit der Altersvorsorge zu lassen**. Nun hat sich in einem **Interview mit dem Versicherungsboten Heike Conrads, als Vorständin verantwortlich für das Ressort Firmenkunden bei der Allianz Leben**, u. a. zu der permanenten Kritik geäußert: *„Wir stellen uns gerne der Kritik und arbeiten hart daran, unsere Angebote weiterzuentwickeln. Aber wer von der Lebensversicherung abrät, der sollte auch eine wirkungsvollere, eine zuverlässige und leistungsfähige Alternative aufzeigen. Die sehe ich nicht.“* Damit trifft **Conrads** den Nagel auf Kopf; es ist einfach immer wieder ärgerlich, wenn Verbraucherschützer aber auch viele Politiker immer wieder Kritik an der Lebensversicherungsbranche üben, aber nicht einmal ansatzweise in der Lage sind, eine halbwegs brauchbare Alternative aufzuzeigen. Auch im Hinblick auf eine **„Wiedergeburt“ der klassischen Lebensversicherung** aufgrund des kurzfristig relativ stark angestiegenen Zinsniveaus reagiert sie sehr deutlich: *„Eine Renaissance der klassischen Lebensversicherung sehe ich nicht. Und zwar ganz einfach, weil die kapitalmarktnahen Angebote weit attraktiver sind.“*

IMPRESSUM:
infinma news 07 / 2023

Herausgeber:
infinma
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
Max-Planck-Str. 38
50858 Köln

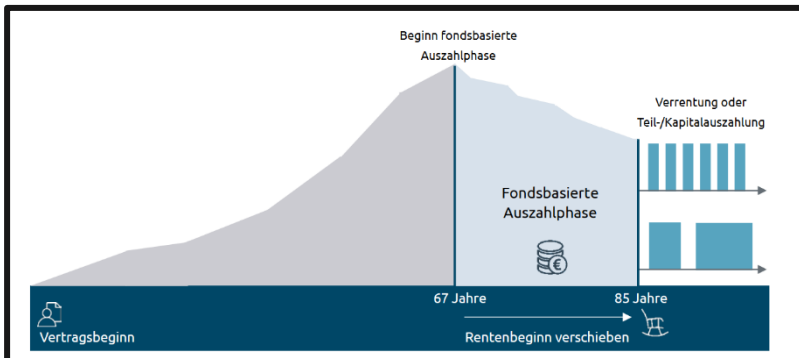
Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
E-Mail: info@infinma.de

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.

AL Fondsbasierte Auszahlphase

Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** hat ihre **fondsgebundene Rentenversicherung FR10** um eine **fondsbasierte Auszahlphase** erweitert. Zum ursprünglich vereinbarten Rentenbeginn kann



sich der Kunde dafür entscheiden, sein Kapital in Fonds investiert zu lassen und den Rentenbeginn bis maximal zum Alter 85 zu verschieben. Einerseits bleibt das Vermögen des Kunden in Fonds investiert, andererseits kann er sich bis zum neuen Rentenbeginn einen monatlichen Betrag auszahlen

lassen. Während der fondsbasierter Auszahlphase werden **keine Beitragszahlungen** mehr fällig, allerdings besteht jederzeit die Möglichkeit einer **Zuzahlung**. Spätestens ab Alter 85 wird das Restkapital in Form einer klassischen oder als einmalige Kapitalleistung ausgezahlt.

In der **Angebotssoftware** kann die **fondsbasierter Auszahlphase** simuliert werden; sie wird standardmäßig bis zum Alter 85 mit monatlichen Auszahlungen und einer anschließenden monatlichen Rente in gleicher Höhe berücksichtigt. Für einen 30-jährigen Kunden, der bis zum Alter von 67 Jahren monatlich 100 Euro einzahlt, ergibt sich folgende Simulation:

Gesamte Leistung ohne fondsbasierter Auszahlphase*		
	monatliche Altersrente	Einmalige Kapitalauszahlung anstelle der Altersrente
ohne fondsbasierter Auszahlphase - Rentenbeginn: 01.04.2060	441,32 €	125.067,88 €
Gesamte Leistung mit fondsbasierter Auszahlphase*		
	monatliche Auszahlung	Kapital zu Beginn der Auszahlphase
Mit fondsbasierter Auszahlphase - Beginn Auszahlphase: 01.04.2060	625,69 €	125.067,88 €
	monatliche Altersrente	Einmalige Kapitalauszahlung anstelle der Altersrente
- Rentenbeginn: 01.04.2078	625,81 €	105.882,92 €

*bei einer angenommenen jährlichen Wertentwicklung des Fonds (vor Abzug der Fondskosten) von 6,0%. Die monatlichen Auszahlungen werden steuerlich wie Teilauszahlungen behandelt. Die Altersrente wird mit dem Ertragsanteil besteuert.

In der **3. Schicht** und in der **Basisrente** kann der Tarif jetzt auch als **NAV-Tarif (Net Asset Value)** abgeschlossen werden. Der Vermittler erhält dann **regelmäßige Bestandsprovisionen auf Basis des aktuellen Fondsguthabens**. Auf beitragsabhängige Kosten wird verzichtet. Die **Bestandsprovision** kann auch mit einer **einmaligen Abschlussvergütung** kombiniert werden.

Die **Fondsauswahl** des Kunden kann bis zu 20 Fonds beinhalten; ein Fondswechsel ist jederzeit kostenfrei möglich. **Rebalancing** und **Ablaufmanagement** sind ebenfalls kostenfrei. Der Tarif **ALfonds^{IAS}** nutzt zur **Glättung von Marktschwankungen** eine **automatische Volatilitäts- und Trendsteuerung**. Umfangreiche **Informationen zum Fondsangebot** findet man hier: <https://www.vermittlerportal.de/leben/leben-vorsorge-mit-fondsrenten/leben-fondsinfos-allgemein>

Alle aufgeschobenen Renten mit einer Mindestaufschubzeit von 10 Jahren enthalten bis zum Beitrittsalter von 55 Jahren automatisch die **kostenfreie Pflege-Option**. Die Rente muss dann zwischen 60 und 75 Jahren in Anspruch genommen werden. Die Entscheidung, die Pflege-Option in Anspruch zu nehmen kann zum Rentenbeginn getroffen werden. In diesem Fall kommt eine **reduzierte Altersrente zur Auszahlung, die sich im Pflegefall verdoppelt**.

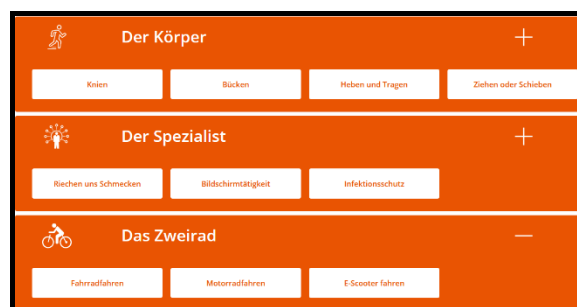
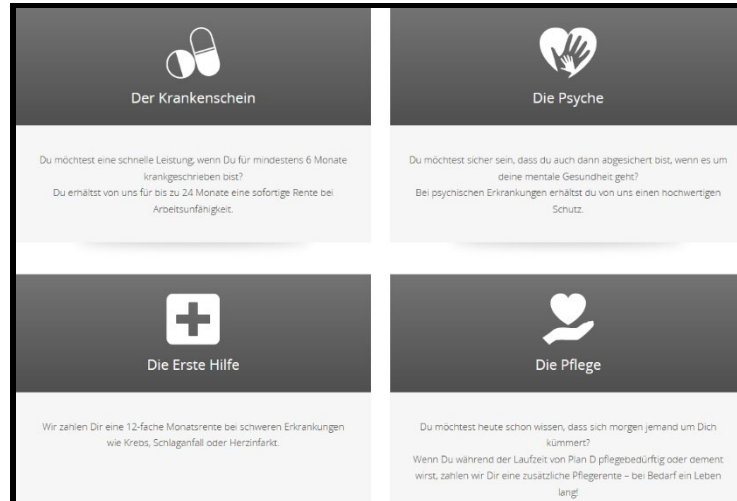
Dortmunder Plan D

Die **Dortmunder Lebensversicherung AG**, eine **Tochtergesellschaft der Volkswohl Bund Holding**, die wiederum zu 100% der **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** gehört, hat ihre **Grundfähigkeitsversicherung, den sog. Plan D**, komplett überarbeitet.

Die als **Kernschutz** bezeichnete Basisvariante beinhaltet 20 abgesicherte Grundfähigkeiten.



Dieser Basisschutz lässt sich **modular erweitern**.



Unter bestimmten Voraussetzungen kann bei einer **Erhöhung der Regelaltersgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung** die **Laufzeit des Vertrages** ohne erneute Gesundheitsprüfung **verlängert** werden. Das gilt analog auch für Mitglieder in **berufsständischen**

Versorgungswerken. Die maximale Verlängerung entspricht der Zeitspanne, um die sich die Regelaltersgrenze verschiebt. Eine Verschiebung erfolgt maximal bis zur neuen Regelaltersgrenze. Diese Option kann **innerhalb von 12 Monaten** nach Inkrafttreten einer entsprechenden Erhöhung in Anspruch genommen werden.

Die Vereinbarung des **Ausbauoption** eröffnet dem Kunden zusätzliche Flexibilität. Kunden, bei denen der Vertragsbeginn von Plan D vor dem 25. Geburtstag liegt, können die **Ausbauoption beitragsfrei mitversichern**. Sofern die versicherte Person eine **Berufsausbildung oder ein Studium abgeschlossen hat und eine Tätigkeit beginnt**, die dem Abschluss entspricht, können innerhalb von 12 Monaten die Bausteine **Der Körper, Der Spezialist, das Zweirad, die Psyche und der Krankenschein** nachträglich eingeschlossen werden. Im Rahmen der **BU-Option** ist der Wechsel in eine selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung möglich. Dazu muss der Plan D seit mindestens 5 Jahren bestehen und die Aufnahme der Tätigkeit erfolgt spätestens zum 30. Geburtstag der versicherten Person. Eine erneute Gesundheitsprüfung erfolgt nicht. Ist beim Wechsel in die BU der neue Beitrag höher als bisher beim Plan D, so fallen anteilige **Abschlusskosten** an.

Unabhängig davon können in den ersten 5 Jahren der Versicherung die Bausteine Der Körper, der Spezialist und das Zweirad ohne erneute Gesundheitsprüfung eingeschlossen werden, sofern zum Zeitpunkt des Einschlusses das 40. Lebensjahr noch nicht erreicht ist.

Bei Eintritt bestimmter **Ereignisse kann der Versicherungsschutz ohne Gesundheitsprüfung erhöht** werden. **Ereignisunabhängig** ist eine Erhöhung in den ersten 5 Versicherungsjahren möglich. Zum Ende einer jeden Versicherungsperiode kann auch eine **Verringerung der Leistungen bzw. des Beitrages** vorgenommen werden.

Der Abschluss ist bereits ab dem 5. Lebensjahr möglich. Grundsätzlich ist für alle versicherbaren Berufe ein Endalter von bis zu 67 Jahre vorgesehen. Bei der Tarifierung werden die **zwei Berufsklassen A und B** berücksichtigt.

Im Antrag verzichtet die **Dortmunder** grundsätzlich auf **Fragen nach psychischen Erkrankungen**. Diese sind jedoch erforderlich **bei Einschluss der Aufbauoption bzw. der Bausteine der Krankenschein bzw. die Psyche**. Die Abfragen zu Krankheiten, Einschränkungen und Beschwerden sind auf **3 Jahre** begrenzt. Bei medizinischen Rehabilitationsmaßnahmen, einer Kur oder einer stationären Behandlung sowie beim (regelmäßigen) Gebrauch von Medikamenten werden **5 Jahre** abgefragt.

Hannoversche SBU

Die **Hannoversche Leben** hat ihre **selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** überarbeitet und bietet jetzt eine **Produktlinie mit drei Varianten** an. Die Varianten unterscheiden sich in den folgenden Produkteigenschaften.

	Premium	Premium Plus	Premium Exklusiv
NEU Besserstellung bei Berufswechsel Bei Wechsel Ihres Berufes können Sie eine erneute Berufsgruppeneinstufung beantragen, wodurch sich der Beitrag zu Ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung reduzieren kann. Eine erneute Gesundheitsprüfung ist hierfür nicht erforderlich.	● (nur Schüler und Studenten)	● (nur Schüler und Studenten)	●
Teilzeitklausel Versicherte haben bei einer Berufsunfähigkeit, die sie daran hindert, in ihrem bisherigen Beruf in Vollzeit zu arbeiten, auch Anspruch auf Leistungen, wenn sie in Teilzeit weiterarbeiten können.	●	●	●
NEU Leistung bei Arbeitsunfähigkeit (Krankschreibung) Sie erhalten eine Leistung in Höhe der Berufsunfähigkeitsrente für maximal 24 Monate, wenn Sie 6 Monate lang krankgeschrieben sind. Die Leistungen wegen Arbeitsunfähigkeit können bereits nach Ablauf von 3 Monaten zusammenhängender Krankschreibung fällig werden, wenn Sie für weitere 3 Monate krankgeschrieben werden.	—	●	●
NEU Leistung bei schwerer Krankheit Bei der Diagnose Krebs oder bei Einschränkungen der Herz- oder Lungenfunktion erhalten Sie eine Rente in Höhe der vereinbarten Berufsunfähigkeitsrente für die Dauer von 18 Monaten.	—	—	●
NEU Leistung bei schwerer Beeinträchtigung (Rollstuhlbedarf) Wenn Rollstuhlbedarf nach den Bedingungen vorliegt, erhalten Sie eine Rente in Höhe der vereinbarten Berufsunfähigkeitsrente für die Dauer von 18 Monaten.	—	—	●
NEU Anwartschaft auf eine Risikolebensversicherung Bei Geburt oder Adoption eines Kindes oder bei Bau oder Erwerb einer selbst bewohnten und darlehensfinanzierten Immobilie können Sie ohne Gesundheitsprüfung einmalig den Abschluss einer Risikolebensversicherung bis zu einer Versicherungssumme von maximal 500.000 Euro beantragen. Es gilt der bei Abschluss Ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung gültige Gesundheitszustand.	—	—	●

In allen drei Varianten wird bei **Verlust einer der Grundfähigkeiten Sehen, Sprechen und Hören** eine Rente in Höhe der versicherten BU-Rente für die Dauer von 18 Monaten fällig. Darüber hinaus wurden die **Regelungen zur Wiedereingliederung** verbessert. Neben der **Wiedereingliederungshilfe** in Höhe von 12 Monatsrente (maximal 15.000 Euro) ersetzt die **Schulungshilfe** Kosten bis zu 3.000 Euro bei einer abgeschlossenen Schulungsmaßnahme. Zur neuen **Umschulungshilfe** heißt es: *„Schließen Sie nach anerkannter Berufsunfähigkeit eine Umschulungsmaßnahme durch die Agentur für Arbeit oder einen anderen staatlich anerkannten Träger erfolgreich ab, bei der aus arbeitsmarkt bezogener Sicht die begründete Aussicht besteht, dass die Aufnahme einer Berufstätigkeit dadurch früher erfolgen kann, zahlen wir auf Antrag eine einmalige pauschale Umschulungshilfe in Höhe von 1.500 Euro.“* Schließlich beteiligt sich die **Hannoversche** an **Rehabilitationsmaßnahmen** in Höhe von 6 Monatsrenten (maximal 6.000 Euro).

Eine **Soforthilfe** in Höhe von 6 Monatsrenten wird bei **unfallbedingter Berufsunfähigkeit** fällig.

Zudem weitert die **Hannoversche** ihre **Vertriebsunterstützung** aus und hat das Vertriebsteam erweitert. Vermittler haben jetzt einen persönlichen Ansprechpartner, bspw. bei der Antragsprüfung.

Unrealistische Hochrechnungen

Bereits seit Jahren weisen die **Analysten von infinma** in ihren Vorträgen und Veranstaltungen immer wieder auf die **Problematik von Hochrechnungen in den Angeboten von Lebensversicherungsprodukten mit Garantiekomponente** hin. Nun hat sich auch **Insurancy, eine Marke der Finsurancy – Finance & Insurance UG**, mit der Thematik beschäftigt und bezieht sich dabei auf ein **Gutachten der Wirth Rechtsanwälte, Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB im Auftrag der Bayerischen Beamten Lebensversicherung a.G.**

Kritisiert wird vor allem die **Hochrechnung bei Hybridprodukten**, bei denen ein Teil des Kapitals im Sicherungsvermögen des Versicherers angelegt wird. **Hier würde häufig das Gesamtguthaben mit einem einheitlichen Zinssatz von bspw. 6% hochgerechnet werden**, obwohl die Verzinsung des Sicherungsvermögens regelmäßig deutlich niedriger ist. Auf diese Weise würde dem Kunden eine **Ab- laufleistung** suggeriert, die teilweise als „*völlig unrealistisch*“ bezeichnet werden kann.

In dem o. g. Gutachten wiesen die Rechtsanwälte u. a. darauf hin, dass es **keineswegs ausreiche, darauf hinzuweisen**, dass die dargestellten Wertentwicklungen „*unverbindlich*“ und „*beispielhaft*“ seien und die angegebenen Werte „*nicht garantiert*“ werden können. Immer wieder würden Kunden derartige Zinsprognosen bzw. Hochrechnungen als sachlich gerechtfertigt wahrnehmen und die suggerierten Zinsen von z. T. 6% zumindest als möglich betrachten. **Dementsprechend empfehlen die Rechtsanwälte Hybridprodukten mit unterschiedlichen Zinssätzen für die einzelnen Anlagetöpfe hochzurechnen.**

Gleichzeitig warnen sie den Vertrieb. *„Es spricht einiges dafür, dass Versicherungsmakler verpflichtet sind, von Versicherungen dargestellte Wertentwicklungen bei hybriden Tarifen nachzuvollziehen und bei der Vermittlung einer solchen Versicherung ihre Kunden informieren müssen, wenn diese Darstellung nicht plausibel ist.“*

Möglicherweise könnten Kunden ihre **Policen anfechten und Schadenersatz** verlangen, wenn sie sich falsch informiert fühlten. **Allerdings seien in diesem Zusammenhang viele Rechtsfragen noch offen.**

In der Praxis sieht das dann bspw. so aus:

Die angegebenen Beträge in den unverbindlichen Beispielrechnungen ergeben sich unter der Annahme einer jährlich gleich bleibenden Wertentwicklung der Gesamtanlage von 0%, 3%, 6% und 9%. Für die Gesamtanlage, bestehend aus Investmentfonds und den sonstigen Kapitalanlagen innerhalb des Sicherungsvermögens gemäß Ihrer Wahl, wird eine Wertentwicklung während der gesamten Vertragslaufzeit (in der Ansparphase und während des Rentenbezugs) mit dem jeweils genannten Prozentsatz unterstellt. In der Praxis unterliegt diese Wertentwicklung jedoch Schwankungen. Die Wertentwicklung

Der **verwendete Hochrechnungszinssatz bezieht sich also immer auf die Gesamtanlage**; auch dann, wenn bspw. nur 50% des Kapitals in Fonds investiert ist. Sollten sich diese Fonds tatsächlich dauerhaft mit 6% rentieren, dann müsste also das Sicherungsvermögen in der gleichen Zeit ebenfalls eine Verzinsung von 6% zugewiesen bekommen, um in der Summe die 6% Gesamtverzinsung zu erzielen. Bei aktuellen Überschussbeteiligungen von ca. 2,5% bis max. knapp 4% ist man jedoch von den erforderlichen 6% recht weit entfernt.

3. BINL-Kongress am 14.09.2023

Die Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung (BINL) veranstaltet am 14.09.2023 ihren nunmehr 3. (Öffentlichen) Nachhaltigkeitskongress. Dieser findet in der Zeit zwischen 9.30 Uhr und 14.30 Uhr online statt.

Für die Veranstaltung konnten die Organisatoren wieder **hochkarätige Referenten aus Theorie und Praxis** gewinnen. Im Einzelnen sind das:

Ronja Wöstheinrich und Dietrich Wild, ISS-ESG

Dr. Stefan Segger, Segger Law

Prof. Dr. Michael Fortmann, iwv Köln

Dietmar Bläsing, VOLKSWOHL BUND

Frank Sievert, uniVersa

Stefan Klimpel, Talanx

Kristina Berggreen, BCA

Der Kongress richtet sich vor allem an alle, die im Vertrieb oder vertriebsnahen Bereichen tätig sind, und die sich interessante Informationen zu aktuellen Themen rund um die Nachhaltigkeit beschaffen wollen. **Die Teilnahme am Kongress ist wie üblich kostenlos.** Die Anmeldung ist ab sofort möglich. **Veranstaltungstechnik und Anmeldeverfahren werden freundlicherweise von der BCA AG zur Verfügung gestellt.**

[ANMELDELINK](#)

Das vollständige Tagungsprogramm mit den entsprechenden Vortragstiteln kann auf der Website der BINL unter www.branchen-initiative.de/veranstaltungen eingesehen und / oder heruntergeladen werden. Alternativ klicken Sie einfach auf den folgenden Link.

[TAGUNGSPROGRAMM herunterladen](#)

Übrigens: Die **Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung** stellt Ihnen auf ihrer Homepage viele interessante Informationen rund um das Thema kostenlos und unverbindlich zur Verfügung. Ganz aktuell wurde bspw. eine eigene Seite zu sog. **Kontroversen Unternehmen** hinzugefügt. Unter <https://www.branchen-initiative.de/kontroverse-unternehmen/> können Sie nachlesen, wie man kontroverse Unternehmen identifiziert und **wo man Fondsinformationen findet**, mit deren Hilfe sich ermitteln lässt, wo bzw. in welchen – ggf. kontroversen Branchen – ein Fonds investiert.