

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Fokusgruppe Private Altersvorsorge	Seite 7
Leistungsauslöser in der Grundfähigkeitsversicherung	Seite 9
HDI Leben LEBENSWERT Studie 2023	Seite 11
3. BINL-Kongress am 14.09.2023	Seite 12

Kurzmeldungen

Laura Müller zu den Vorschlägen der Fokusgruppe

Auf www.dasinvestment.com haben sich einige **Branchenvertreter zu den Vorschlägen der Fokusgruppe** geäußert. So sagte **Laura Müller, Mitglied der Vorstände der Debeka Versicherungen**: „*Wir können nicht verstehen, wieso die lebenslange Verrentung nur noch als Option angeboten wird. Die lebenslange Rentenzahlung ist und bleibt ein extrem wichtiger Baustein, um der Altersarmut effektiv entgegenzuwirken. Es wird ja auch niemand auf die Idee kommen, die gesetzliche Rente als einmalige Leistung auszuzahlen. ... Fondssparpläne mit vereinbarten Auszahlungen, zum Beispiel bis zum 85. Lebensjahr, greifen dagegen zu kurz und decken den Kundenbedarf nicht vollumfänglich ab.*“

Dr. Dr. Michael Fauser zu den Vorschlägen der Fokusgruppe

Auch der **Vorstandsvorsitzende der ERGO Vorsorge Lebensversicherung, Dr. Dr. Michael Fauser**, sieht die Flexibilisierung der Rentenphase eher kritisch: „Die Vorschläge zur Ausgestaltung der Auszahlungsphase sehen wir kritisch. Eine Abkehr vom Prinzip der lebenslangen Rente wäre keine nachhaltige Altersvorsorge und würde vermehrt zur Altersarmut führen. Teilauszahlungen sind schon heute möglich. Eine zu große Flexibilität in der Auszahlungsphase sehen wir dagegen sehr kritisch, insbesondere wenn diese zu einem Verzicht auf die lebenslange Rente führen würde.“

Stephan Kropp zu den Vorschlägen der Fokusgruppe

Zufrieden mit den Vorschlägen der Fokusgruppe zeigte sich **Stephan Kropp, Leiter Vorsorge und Vermögensaufbau bei der Deka**. „*Die Empfehlungen der Fokusgruppe bedeuten einen Paradigmenwechsel in der privaten Altersvorsorge. Wir begrüßen die Pläne. Die Abkehr von der Idee eines*

staatlichen Fonds ist ein wichtiges Signal. Ein Eingriff des Staates in den privaten Markt verhindert Produktvielfalt und fairen Wettbewerb. Die im neuen Förderrahmen angedachte Wahlfreiheit bei Auszahlungen und der Garantie ausdrücklich auch für die vielen Riester-Sparer ermöglichen zu wollen, ist eine sehr wichtige Zielsetzung.“

Immobilienanlage der Versicherer

Der **Anteil der Immobilien an den Kapitalanlagen der Versicherer** ist im **Jahr 2022** leicht gestiegen und liegt nun bei 13%. Das ist eines der Ergebnisse des alljährlichen „**Trendbarometers Immobilienanlagen der Assekuranz**“, zu dem die **Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY Real Estate 32 Versicherungsunternehmen in Deutschland** befragt hat. Demnach sei die Immobilienquote seit nunmehr 14 Jahren angestiegen. Allerdings könnte eine **Trendwende bevorstehen**. Nur noch jeder 7. Versicherer plant eine weitere Erhöhung der Quote. Hingegen will jedes 4. Unternehmen die Immobilienanlage reduzieren. Der Befragung zufolge **lässt die Attraktivität der Bundesrepublik Deutschland als Investitionsstandort nach**, attraktiver hingegen wird die Region Nordamerika. **Beliebteste Nutzungsart sind inzwischen Logistikimmobilien**, die Wohnimmobilien als attraktivstes Investment abgelöst haben. Immer weniger Bedeutung haben Hotelimmobilien.

Zeitenwende für die Lebensversicherer?

Die lange Niedrigzinsphase haben die deutschen Lebensversicherer gut verkraftet. Die fallenden Zinsen hatten zu hohen Bewertungsreserven geführt, so dass die Branche trotz fallender Erträge über Mittel verfügen konnte, die andere Marktteilnehmer nicht hatten. Mit der **Zinswende** hat sich die Situation allerdings radikal geändert. **Alternative Anlageformen machen den Lebensversicherern aufgrund der schnell angestiegenen Zinsen zunehmend Konkurrenz. Die hohen stillen Reserven habe sich in kurzer Zeit aufgelöst;** inzwischen haben fast alle Lebensversicherer mehr oder weniger hohe stille Lasten. Zudem könnten die Vorschläge der Fokusgruppe die Situation weiter verschärfen. **Die Pflicht zur lebenslangen Rentenzahlung (bei Riesterverträgen) könnte genauso wegfallen wie die Garantie auf die eingezahlten Beiträge. Somit dürften Fondsgesellschaften deutlich mehr Möglichkeiten haben,** den Lebensversicherern im Bereich der Altersvorsorge Konkurrenz zu machen.

Droht das Ende der gebührenfreien ETF-Sparpläne?

Eine neue **Regulierungsinitiative aus Brüssel** plant ein **Verbot des sog. Payment for Orderflow (PFOF)**. Darunter versteht man eine Art **Vermittlungsgebühr, die sog. Market Maker von Neobrokern wie Scalable Capital** verlangen. Diese Gebühren sind verhältnismäßig niedrig, sorgen aber für auskömmliche Geldströme schon allein aufgrund ihrer hohen Anzahl. Derartige Konstruktionen sind vor allem aus Deutschland bekannt, da hier neben einer Zentralbörse (in Frankfurt) **mehrere lokale Börsen für besonderen Wettbewerb** sorgen. Im Ergebnis führte das dazu, dass **ETF-Sparpläne z.**

T. kostenlos angeboten werden und (Aktien- bzw. Wertpapier-) Handel für einen Euro ausgeführt werden konnten. Gerade für Anleger, die nur über monatlich geringe Summen verfügen können, entstand so eine lukrative Anlagemöglichkeit. Noch ist unklar, was die **EU-Kommission** genau plant, es deutet aber vieles darauf hin, dass es für den Verbraucher teurer wird. Würden jedoch bei einem ETF-Sparplan über 25 Euro bei jeder Ausführung Kosten in Höhe von bspw. 1,50 Euro anfallen, dann wären das bei jeder Transaktion 6%. Damit verliert eine solche Anlageform quasi ihre Daseinsberechtigung. Von der langfristig am Aktienmarkt kalkulierten Rendite von 8% bliebe dann kaum noch etwas übrig.

Continentale Rente Invest

Das seit 2023 erhöhte Kindergeld zur Vorsorge für den Nachwuchs zu nutzen, ist eine der Botschaften der **Continentale Lebensversicherung AG** zu Änderungen an ihrer **fondsgebundenen Rentenversicherung Rente Invest**. Sie kann jetzt bereits ab 10 Euro im Monat abgeschlossen werden. *„Eine Fondsrente zum Schulstart: Das finden Kinder erst einmal nicht cool. Aber sie schätzen das sicher spätestens dann, wenn sie auf das Ersparte zugreifen können“*, sagte **Dr. Helmut Hofmeier, Vorstand Leben bei der Continentale**. Es kann jetzt bis zu zwölf Mal im Jahr Geld **zugezahlt oder entnommen** werden und zwar ab 250 Euro. Das gilt auch nach Rentenbeginn. **Jugendliche** im Alter zwischen 15 und 21 Jahren können **einmalig kostenfrei Geld entnehmen**. Bei Zahlungsschwierigkeiten besteht die Möglichkeit, die Beiträge zu reduzieren. Für den **Rentenbezug** können sich die Kunden auch für eine **investmentorientierte Variante** entscheiden. Dann wird ein Teil seines Vertragsguthabens in frei wählbare Fonds investiert.

GDV nennt BU-Ursachen

Ursachen einer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit hat der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) statistisch erfasst. Mit weitem Abstand an der Spitze liegen demnach – wie in anderen Untersuchungen auch – die **psychischen Ursachen** mit knapp 30% aller Fälle. Dazu zählen zum Beispiel das Vorliegen einer **Depression, einer Schizophrenie, Borderline oder auch ein Burnout**. Dahinter folgen **Krebserkrankungen** mit 19,3% und **Verletzungen des Bewegungsapparates** mit 19,1%. Typische Beeinträchtigungen in diesem Bereich werden hervorgerufen bspw. durch einen **Bandscheibenvorfall, durch Arthrose oder Arthritis**. Auf **Unfälle** entfallen lediglich 8,2% der BU-Fälle; der Anteil wird in Verbraucherbefragungen meist deutlich überschätzt. **Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie Diabetes mellitus, Hypertonie, Adipositas oder Fettstoffwechselstörungen** machen mit 6,1% einen eher kleinen Anteil aus.

GDV Sommerprognose

Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** sieht Licht am Ende des Tunnels. Das ist eine der Kernaussagen der kürzlich veröffentlichten Sommerprognose. **Zwar sei noch kein Turnaround geschafft**, aber *„Im Einmalbeitragsgeschäft war der Rückgang weniger stark, als wir*

es im Frühjahr erwartet haben“, sagte **GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen**. Dennoch rechnet der **GDV für 2023 mit einem Rückgang der Beitragseinnahmen** um 4,3%. Allerdings hat der Verband im Frühjahr noch ein Minus von 5,5% prognostiziert. **Eine leichte Verbesserung der aktuellen Geschäftslage zeigt auch der ifo-Geschäftsklimaindex**. Für die kommenden sechs Monate erwarten demnach nur noch 9% der Unternehmen eine ungünstigere Geschäftslage. Im Vorquartal waren es noch 43%. Parallel dazu ist der Anteil der Lebensversicherer, der eine bessere Geschäftslage erwartet von 17% auf 28% angestiegen. Das Geschäftsklima in der Lebensversicherung wurde von den Unternehmen deutlich besser bewertet: -14,4 Punkte nach zuletzt -34,6 Punkten. Für **2024** kann sich der **GDV bei den Einmalbeiträgen wieder ein leichtes Wachstum** vorstellen. **Die höheren Zinsen könnten vermehrt an die Kunden weitergegeben werden, und das sukzessive Auflösen der Zinszusatzreserve verschafft den Lebensversicherern zusätzlichen Spielraum.**

LV1871 sieht Potenzial bei der Risikoversicherung

Die **Risikolebensversicherung** wird von den meisten Menschen als Möglichkeit der **Hinterbliebenenabsicherung im Todesfall** gesehen. Das gaben 51% der Befragten in einer von **der Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871) beauftragten und von Civey durchgeführten Umfrage** an. **Andere Versicherungsszenarien wie Kauf, Modernisierung oder Renovierung einer Immobilie, Todesfall eines Geschäftspartners oder die Neugründung eines Unternehmens** scheinen weitgehend unbekannt zu sein. So halten lediglich 10% eine Absicherung bei der Neugründung eines Unternehmens für sinnvoll. *„Aufgrund des bisher noch nicht vollständig ausgeschöpften Potenzials stehen Maklerinnen und Makler vor der Aufgabe, ihren Kunden aufzuzeigen, was eine Risikolebensversicherung alles kann. Dabei ist es notwendig, das klassische Verständnis dieser Art von Absicherung zu erweitern – vor allem dort, wo hohe, häufig über Darlehen finanzierte Summen im Spiel sind“*, erläuterte **Hermann Schrögenauer, Vorstand der LV 1871**. In diesem Zusammenhang bietet die **LV1871 mit dem Darlehenschutz Plus, eine Kombination aus Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung, speziell für den Immobilienneuerwerb oder die Existenzgründung an.**

Die europäische Fondsbranche wächst

Während **aktiv verwaltete Fonds** im **1. Halbjahr 2023** mit Mittelabflüssen zu kämpfen hatten, sorgten **ETFs** mit ihrem starken Wachstum dafür, dass die **Fondsbranche in Europa insgesamt gewachsen** ist. Das ist das Ergebnis der Untersuchung *„European Fund Flow Report H1 2023“* von **LSEG Lipper, einer Tochter der Londoner Börse**. Die Abflüsse bei den aktiv gemanagten Fonds gingen vor allem auf Mischfonds und alternative Fonds zurück. ETFs erzielten Zuwächse von 70,2 Mrd. Euro und verfestigen damit den **Trend hin zu passiven Anlagestrategien**. An der Spitze der absatzstärksten Vermögensverwalter in Europa bleibt **Blackrock**, das im 1. Halbjahr 2023 Zuflüsse von 44,0 Mrd. Euro verzeichnen konnte. Auf Platz 2 liegt **JP Morgan** mit Zuflüssen von 18,7 Mrd. Euro, die gegen den Markttrend vor allem mit aktiv gemanagten Fonds erreicht werden konnten. Auf den weiteren Plätzen

innerhalb der zehn größten Fondsanbieter in Europa folgen **Vanguard, BNP Paribas, Swissscanto, M&G Investments, HSBC, Union Investment, State Street Global Advisors** und die **DWS Group**.

Standard Life FREELAX SOFORT

Die **Standard Life Versicherung, Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life Assurance Limited**, bietet seit Kurzem unter dem Namen **FREELAX SOFORT** eine **sofort beginnende Rente** an. Der **Einmalbeitrag** beträgt mindestens 20.000 Euro. **Die Rente ist in voller Höhe und lebenslang garantiert. Es gilt ein garantierter Rentenzins in Höhe von 2,75%**. Eine **garantierte Dynamik (Rentensteigerung)** zwischen 0% und 8,5% kann eingeschlossen werden. Zur **Absicherung der Hinterbliebenen** kann zwischen einer Rentengarantiezeit und einer Kapitalzahlung gewählt werden. *„Mit der sofort beginnenden Rente und einem Rentenzinssatz von jetzt 2,75 Prozent können wir Kundinnen und Kunden, die kurz vor dem Ruhestand stehen, ein sehr attraktives Angebot machen“*, erläuterte **Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life**. *„Eine sofort beginnende Rente ist sehr gut dafür geeignet, die laufenden, fixen Ausgaben im Alter zu decken. Es sollte aber nicht mehr verrentet werden, als für die vollumfängliche Deckung der fixen Ausgaben notwendig ist.“*

Lebensversicherung 2022

Ein Blick in die **Broschüre Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2023 des GDV** zeigt, dass das **Geschäftsjahr 2022 der deutschen Lebensversicherer** insgesamt mäßig befriedigend war. **Alle Neugeschäftsparameter sind deutlich gesunken: Beitragssumme des Neugeschäfts -7,2%, laufende Beiträge -4,8%, Einmalbeiträge – 17,4%, Annual Premium Equivalent (APE) – 8,1% und Anzahl der neuen Verträge -8,9%**. Aus diesen Zahlen ergibt sich fast zwingend auch eine **Verschlechterung der verschiedenen Kostenquoten**. Die **Verwaltungskostenquote** stieg von 2,1% auf 2,4% und die **Abschlusskostenquote** erhöhte sich von 4,5% auf 4,7% und liegt damit wieder auf dem Niveau von 2017. Die Verwaltungskostenquote war zuletzt im Jahr 2010 auf dem aktuellen Niveau. Sicher kann man diese Situation mit dem mäßigen Neugeschäft (mathematisch) erklären. Unabhängig davon ist es aber **Wasser auf die Mühlen der Kritiker der Lebensversicherung**. Insbesondere im Hinblick auf die andauernde und sicher auch in Zukunft nicht verstummende **Diskussion um ein mögliches Provisionsverbot, sollten die Gesellschaften dringend Anstrengungen unternehmen, die geeignet sind, die Kosten dauerhaft zu senken**.

Solvenzquoten und Bewertungsreserven

Bereits seit einiger Zeit sind die **Solvenzquoten der Lebensversicherer** im Rahmen der **SFCR-Berichte** veröffentlicht. Eine umfassende Übersicht findet man bspw. auf der Seite <https://www.solvency-data.com/ticker>, einem Angebot der **ISS Software GmbH**. Unterstützt wird die Plattform von der **AS-SEKURATA** und der **V.E.R.S. Leipzig GmbH**. Demnach hat sich die **Netto-SCR-Quote** (ohne Übergangsmaßnahmen) für das **Geschäftsjahr 2022** im Durchschnitt auf 317% erhöht; nur noch drei

Gesellschaften liegen unterhalb der 100%-Grenze. Die **Brutto-SCR-Quote** (inkl. Übergangsmaßnahmen) lag bei 711%. In der Spitze haben einige Unternehmen Quoten von über 1.000% erreicht. **Somit sind die Lebensversicherer im Hinblick auf ihre Sicherheitsmittelausstattung durchweg gut aufgestellt.** Ganz anders sieht das Bild aus, wenn man sich die **Bewertungsreserven in den Kapitalanlagen** anschaut. **Ende 2021** lag der Wert **Berechnungen der ASSEKURATA** zufolge noch bei ca. 150 Mrd. Euro. Daraus sind zum **Ende des Geschäftsjahre 2022** inzwischen **Lasten** in Höhe von geschätzt 40 Mrd. Euro entstanden. Dies muss nicht zwangsläufig problematisch werden, da **der überwiegende Teil der Lasten in festverzinslichen Wertpapieren steckt**, die im Normalfall bis zur Endfälligkeit gehalten werden. Somit würden sich die Lasten nicht realisieren. Die genannten Quoten zeigen jedoch eines ganz deutlich: **Es ist nicht möglich, Lebensversicherer anhand von einer einzigen Kennzahl zu bewerten. Auch die aufsichtsrechtliche Solvenzquote ist als alleiniger Maßstab ungeeignet.** Insofern sind sowohl positive Beurteilungen aufgrund der hohen Solvenzquoten mit einer gewissen Skepsis zu betrachten, als auch negative Beurteilungen aufgrund der hohen stillen Lasten.

Bil.A.T. mit vollständigem Bilanzjahrgang 2022

Das **Bilanz-Analyse-Tool Bil.A.T.**, eines der **Wettbewerbs-Analyse-Tools** der **infinma GmbH**, ist inzwischen **vollständig aktualisiert** worden. **Es liegen jetzt die Daten aller (deutschen) Lebensversicherer für das Geschäftsjahr 2022 vor. Zudem wurden Branchen-Mittelwerte für alle Kennzahlen berechnet.** In dem Tool können die Anwender auf **mehr als 100 Kennzahlen** zugreifen und diese für bis zu **7 Gesellschaften und 7 Jahre** miteinander vergleichen. Damit dürfte das **infinma Bil.A.T.** zu den mächtigsten am Markt verfügbaren Tools zur Kennzahlenanalyse deutscher Lebensversicherer gehören. Die Anwendungen von **infinma** sind insbesondere auch im Hinblick auf eine **intuitive Bedienbarkeit** entwickelt worden.

IMPRESSUM:
infinma news 08 / 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.

Fokusgruppe Private Altersvorsorge

Vor einiger Zeit hat die **Bundesregierung eine Expertengruppe aus Wissenschaft, Politik, Wirtschaft und Verbraucherschutz** beauftragt, **Vorschläge zur Reform der privaten Altersvorsorge** zu erarbeiten. Immer wieder ist vor allem die **Riester-Rente Mittelpunkt der Kritik von Verbraucherschützern, Medien, aber auch einigen Politikern**. Eine **umfassende Reform der private Altersvorsorge will Finanzminister Lindner nun im Jahr 2024** anstoßen. Ziel sei es, das **System effizienter, transparenter und attraktiver für die Bürger zu gestalten**. Dazu sollen **neue Anlageprodukte** eingeführt, die **Flexibilität in der Rentenbezugsphase** erhöht und die **steuerliche Förderung** ausgeweitet werden. Die o. g. sog. Fokusgruppe unter der **Leitung von Finanz-Staatssekretär Florian Toncar** hat nun konkrete Ergebnisse vorgelegt und nannte als **Hauptziel höhere Renditen**, um damit mehr Menschen zu motivieren, staatlich unterstützt für das Alter vorzusorgen. Die Fokusgruppe hat u. a. folgende fünf Empfehlungen erarbeitet.

Riester-Rente: Die Riester-Rente soll **reformiert** und unter einem neuen Namen fortgeführt werden. Um höhere Renditen erreichen zu können, wären dann auch **Produkte mit Verlustrisiko** zugelassen.

Rentenphase: Der **Rentenbezug soll zukünftig flexibler** gestaltbar sein. Statt einer gleichmäßigen monatlichen Rentenzahlung könnte es auch Produkte geben, bei denen zu Beginn des Ruhestands mehr ausgezahlt wird. Man vermutet, dass dies den individuellen Bedürfnissen der Rentner besser gerecht werde.

Transparenz und Wettbewerb: Zur Förderung von Transparenz und Wettbewerb haben die Experten ein **Vergleichsportal** vorgeschlagen. Dies solle die **Abschluss- und Verwaltungskosten vergleichbar** machen. Die **Wechselmöglichkeit** zwischen den Anbietern soll erleichtert werden. Auf diese Weise versprechen sich die Experten mehr Wettbewerb mit der Konsequenz sinkender Kosten bei steigender Qualität der Produkte. Gerade bei diesem Punkt ist sicher eine gewisse Skepsis angebracht. Als der Gesetzgeber vor einigen Jahren die sog. **Effektivkostenquote** eingeführt hatte, wurde das Ziel von mehr Transparenz und besserer Vergleichbarkeit der Kosten – um es vorsichtig auszudrücken – nur sehr bedingt erreicht. Die Frage, wie sich guthabenabhängige Kosten einer Fondsanlage entwickeln und darstellen lassen, ist und bleibt halt recht komplex. Zudem bleibt zu hoffen, dass bei der Umsetzung einer solchen Idee nicht wieder einfach nur mehr Bürokratie entsteht, der nicht wirklich ein messbarer Mehrwert gegenübersteht.

Steuerliche Förderung: Bislang können pro Jahr bis zu 2.100 Euro für die Riester-Rente steuerlich abgesetzt werden. Dieser Betrag soll **erhöht und künftig dynamisiert** werden.

Neue Anlagemöglichkeit: Neben der Reform der Riester-Rente hat die Gruppe auch die Einführung **neuer geförderter Anlagemöglichkeiten** vorgeschlagen. Das könnte bspw. ein **Altersvorsorgedepot** mit staatlicher Förderung sein. Das Depot müsse dann bis zum Erreichen des Rentenalters bestehen bleiben. Auch von dieser Maßnahme verspricht man sich eine Intensivierung des Wettbewerbs, sinkende Kosten und höhere Renditen.

Die Idee eines **öffentlich verwalteten Staatsfonds zur Altersvorsorge als einfaches und kostengünstiges Standard-Vorsorgeprodukt** wurde von der **Fokusgruppe abgelehnt**. Der vor allem von **SPD und Grünen** präferierte Vorschlag einer sog. **Opt-Out-Lösung** fand keine Mehrheit.

Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer des deutschen Fondsverbandes BVI, hält es für richtig, dass es **keinen Staatsfonds** geben soll. *„Das ist ein wichtiges Signal. Sobald der Schiedsrichter mitspielt, ist der Wettbewerb verzerrt und nicht marktwirtschaftlich.“*

Auch der **Deutschlandchef von Amundi, Christian Pellis**, scheint mit den Empfehlungen **zufrieden** zu sein: *„Insbesondere der Vorschlag, chancenreichere Anlagen mit höherer Rendite zu ermöglichen, ist – wenn gut umgesetzt – ein Schritt in die richtige Richtung.“* Förderfähige Altersvorsorgedepots ohne Garantievorgaben, die Anlagen in Fonds sowie andere geeignete renditeorientierte Anlageklassen ermöglichen, würden die richtigen Anreize setzen.

Für **Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des Bundesverbands Finanzdienstleistungen AfW**, waren die Arbeitsergebnisse der Fokusgruppe *„Mehr als zu erwarten war. ... Riester soll endlich reformiert werden und man verabschiedet sich von der problematischen Idee eines Staatsfonds beziehungsweise eines öffentlich verantworteten Vorsorgefonds in der privaten Altersvorsorge.“* Im Hinblick auf eine Reduzierung der Kosten empfiehlt **Wirth**, bei Produkten und Bürokratie anzusetzen und nicht bei der Vermittlervergütung.

Wie der **AfW** so spricht sich auch der **Finanzdienstleister-Verband Votum** für eine **zügige Umsetzung der notwendigen Reform der privaten Altersvorsorge** aus. Der **geschäftsführende Vorstand, Martin Klein**, verwies in diesem Zusammenhang auf **Versäumnisse der Politik**. *„Es ist eine bittere Erkenntnis, dass die Politik die gesamte Dauer der Niedrigzinsphase benötigt hat, um zu diesen Erkenntnissen zu kommen.“*

Kritik an den Vorschlägen kam hingegen vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). *„Die Vorschläge sind für die Versicherungswirtschaft eher enttäuschend“*, sagte **BVK-Präsident Michael Heinz**. Skeptisch sieht er vor allem, die Idee, *„die Altersvorsorge über sogenannte Altersvorsorgedepots den volatilen Kapitalmärkten zu überlassen.“* Renten und Mindestgarantien seien enorm wichtig.

Nicht sonderlich überraschend kommt die **Kritik der Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV), der die Vorschläge nicht weit genug sehen**. *„Die Empfehlungen der Kommission sind enttäuschend“*, erklärte **Ramona Pop, Vorständin beim VZBV**. Man halte nach wie vor einen Staatsfonds für das geeignete Mittel. Während Verbraucherschützer ansonsten bei jeder passenden (und unpassenden) Gelegenheit Garantien als zu teuer ablehnen, **hält Pop einen Garantieverzicht jetzt für „untragbar“**. Brauchbare Alternativvorschläge der Verbraucherschützer abseits des Staatsfonds findet man hingegen wie üblich keine.

Leistungsauslöser in der Grundfähigkeitsversicherung

Die **Definitionen der versicherten Grundfähigkeiten** bzw. die in den Bedingungen beschriebenen **Leistungsauslöser** führen in der **Grundfähigkeitsversicherung** regelmäßig zu (heftigen) Diskussionen. Die Versicherer haben inzwischen einen **Wettbewerb um die höchste Anzahl an versicherten Grundfähigkeiten** begonnen, frei nach dem Motto „Höher, schneller, weiter“. Ob man sich damit einen Gefallen getan hat, sei einmal dahingestellt. **Fakt ist auf jeden Fall, dass es immer wieder die Diskussion gibt: „Das ist doch bei uns auch versichert.“** Insofern macht es durchaus Sinn, diese Thematik noch einmal anhand von konkreten Beispielen aufzugreifen, auch wenn es dem einen oder anderen möglicherweise vorkommt wie eine „Never Ending Story“.

Gerade im Hinblick auf die **Zielgruppe „Pflegerberufe“** sind bei einigen Gesellschaften jetzt **Ziehen und Schieben als versicherte Grundfähigkeiten**, ggf. auch in einem Zusatzbaustein, mitversichert bzw. mitversicherbar. Dazu heißt es in den Bedingungen bspw.:

Ziehen oder Schieben

Die versicherte Person hat mindestens eine dieser Fähigkeiten verloren:

a. Ziehen

Die versicherte Person kann nicht einen mit einem Gewicht von 85 kg (das jeweilige Eigengewicht für Kinder bis zum vollendeten 15. Lebensjahr) ordnungsgemäß beladenen, manuellen, unbeschädigten Standard-Handwagen oder Standard-Handhubwagen 100 Meter weit auf ebenem, festem Boden ziehen.

b. Schieben

Die versicherte Person kann nicht eine 85 kg (das jeweilige Eigengewicht für Kinder bis zum vollendeten 15. Lebensjahr) schwere Person in einem manuellen, unbeschädigten Standard-Rollstuhl 100 Meter weit auf ebenem, festem Boden schieben.

Wiederholt wurde in einem solchen Fall vom Wettbewerber damit argumentiert, **dass bei ihm ja Gehen als Grundfähigkeit versichert ist und damit Ziehen und Schieben automatisch mitversichert sind. Die Überlegung ist sicher nicht falsch, aber unvollständig.** Jemand der nicht mehr gehen kann, wird nach den o. g. Definitionen vermutlich auch weder ziehen noch schieben können. Allerdings kann es sicherlich Fälle geben, in denen die versicherte Person noch gehen kann, aber bspw. aufgrund fehlender Kraft nicht mehr in der Lage ist die o. g. 85 kg zu bewältigen. In diesem Fall wäre es also tatsächlich so, dass der eine Versicherer in einem Fall leistet, in dem beim anderen Versicherer gerade keine Leistung fällig wird.

Grundsätzlich ist es daher immer problematisch und vor allem auch für den Kunden wenig transparent, wenn die Versicherer darauf verzichten bestimmte Grundfähigkeiten explizit aufzulisten mit der Begründung, das ist ja bei uns hier oder dort mitversichert. Das o. g. Beispiel hat deutlich gezeigt: Das kann sein, muss aber nicht so sein.

Im Übrigen stellt sich in diesem Zusammenhang zwangsläufig eine Frage. Wenn ein Versicherer im Vertrieb letztlich damit argumentiert, bestimmte Fähigkeiten seien explizit im Rahmen anderer Fähigkeiten mitversichert, dann müsste er eigentlich auch davon ausgehen, **dass die explizite Auflistung der sog. abgeleiteten Grundfähigkeit nicht zu einem erhöhten Leistungsbedarf führt.** Dann wiederum spricht aber auch nichts dagegen, diese abgeleitete Fähigkeit explizit aufzuführen. **Oder könnte es vielleicht so sein, dass in dem o. g. Beispiel durch die Grundfähigkeit Ziehen und Schieben eben doch ein höherer Leistungsbedarf entstehen könnte?** Und dass vielleicht gerade deshalb einige Anbieter darauf verzichten, diese Grundfähigkeit zusätzlich aufzunehmen? **Die Argumentation, zu viele Grundfähigkeiten würden das Produkt zu komplex und intransparent machen, kann man nicht wirklich gelten lassen.** Durch die zunehmende Verbreitung des Baukastenprinzips und die wahlweisen Kombinationsmöglichkeiten von Basistarifen mit Bausteinen und / oder Zusatzversicherungen haben **die Versicherer schon selber für eine verwirrende Komplexität mit teilweise bis zu über 1.000 Kombinationsmöglichkeiten** bzgl. der versicherten Leistungsauslöser gesorgt. Daher kann man nur ganz deutlich sagen, dass es aus **Kundensicht umso besser ist, je mehr Grundfähigkeit versichert und auch explizit aufgeführt sind.**

Ein zweites Beispiel soll dies verdeutlichen. Bei allen aktuellen Tarifen ist die **Grundfähigkeit Sprechen** mitversichert. Einige Anbieter führen darüber hinaus noch die **Fähigkeit, eine Unterhaltung zu führen**, mit auf. **Die Argumentation, jemand der nicht mehr sprechen kann, wird sich auch nicht mehr unterhalten können, ist sicher richtig, aber, wie oben auch dargestellt, unvollständig.** Möglicherweise kann eine versicherte Person definitionsgemäß noch sprechen, aber aufgrund intellektueller Einschränkungen keine Unterhaltung mehr führen. Das könnte bspw. darauf zurückzuführen sein, dass die Person sich nicht mehr hinreichend auf eine Vielzahl gesprochener Wörter / Sätze konzentrieren kann, sie aufgrund einer beginnenden Demenz bestimmte Dinge einfach vergessen hat und ihr mitten im Satz die restlichen passenden Worte nicht mehr einfallen. In einem solchen Fall würde tatsächlich der Verlust der Grundfähigkeit Unterhaltung führen vorliegen, obwohl die Person noch sprechen kann.

Grundsätzlich scheint es so zu sein, dass die abgeleiteten Grundfähigkeiten argumentativ immer nur in eine Richtung passen. Ein Versicherter verliert die Fähigkeit A, dann ist er auch zu Fähigkeit B außerstande. Allerdings kann es eben auch Leistungsfälle geben, in denen die Fähigkeit A noch vorhanden ist, die Person zur Fähigkeit B aber trotzdem außerstande ist.

Im Sinne der auch von den Versicherern selber vielfach eingeforderten Transparenz kann man nur empfehlen, **möglichst viele Leistungsauslöser / Grundfähigkeiten explizit in die Bedingungen aufzunehmen.** Ob ein jetzt 115 Seiten umfassendes Angebot dann 2 oder 3 Seiten mehr bekommt, spielt keine Rolle. Vollständig gelesen wird es von den meisten Kunden ohnehin nicht. **Unglücklich ist in jedem Fall die Argumentation „Das steht bei uns zwar nirgends, aber wir machen das so“.** **Wenn wir das so machen, dann sollten wir das auch so festschreiben.**

HDI Leben LEBENSWERT Studie 2023

HDI Leben hat in **Österreich** von der **WISSMA Marktforschung GmbH** eine repräsentative Umfrage durchführen lassen, die sich u. a. mit der Frage beschäftigte, **wie lebenswert die Österreicher ihr Leben einschätzen und welche Faktoren dies beeinflussen**.

Demnach erreichen die **Österreicher** auf einer Skala von 1 (gar nicht lebenswert) bis 10 (sehr lebenswert) einen durchschnittlichen **LEBENSWERT Index von 7,36**. Er ist bei Männern und Frauen nahezu identisch. Den niedrigsten Index weist die Altersklasse 50 – 59 Jahre auf (6,99), den höchsten Index erzielte die Gruppe 70+ mit einem Index von 7,96. **Die Höhe des Index korreliert offensichtlich mit der Höhe des Einkommens**. Zudem weisen die Menschen, die in einer festen Partnerschaft leben, einen deutlich höheren Index auf, als diejenigen ohne feste Partnerschaft. Etwas überraschend ist das Ergebnis, das Menschen, die in Wien leben, einen deutlichen niedrigeren Lebenswert empfinden, als Menschen aus den anderen Bundesländern.

Wenn es darum geht, zu beurteilen, **was ein lebenswertes Leben ausmacht**, dominieren sog. **weiche Faktoren**. An der Spitze liegen **Familie und Gesundheit** mit Anteilen von jeweils über 50%. Dahinter folgen mit deutlichem Abstand fast gleichauf **Liebe, Freunde und finanzielle Sicherheit**. Auch hier gab es einige Überraschungen. **So gaben nur 4% der Befragten an, dass ein intaktes Klima für ein lebenswertes Leben wichtig ist. Politische Stabilität** nannten sogar nur 3%. Auch **die Sicherheit des Arbeitsplatzes** spielt mit 11% eine eher untergeordnete Rolle. Danach gefragt, was die **stärksten Auswirkungen auf den persönlichen Lebenswert** hat, liegt das Thema **Inflation / Teuerung** mit 45% deutlich und einsam an der Spitze. An zweiter Stelle folgt bei dieser Frage der **Klimawandel** mit 12%. Mit **Corona** haben offensichtlich die meisten Menschen abgeschlossen. Nur noch 3% gaben an, dass Corona den Lebenswert negativ beeinflusst.

Was die **Absicherung für die Zukunft** angeht, so ist für 58% der Befragten die **finanzielle Sicherheit** sehr wichtig, um ein lebenswertes Leben führen zu können. **Gleichzeitig glauben mehr als zwei Drittel nicht daran, dass die staatliche Pension für ein lebenswertes Leben ausreichen wird**. Ebenfalls ungefähr zwei Drittel wissen nicht, wie hoch ihre Pension einmal sein wird. Durchschnittlich werden etwa 160 Euro im Monat für die private Altersvorsorge aufgewendet. Lediglich 16% der Befragten sorgen gar nicht fürs Alter vor. Der Umfrage zufolge ist **die Lebensversicherung immer noch die beliebteste Form der privaten Altersvorsorge. Aktien (15%) und Gold (13%)** spielen eine eher untergeordnete Rolle. Im Mittelfeld liegen ziemlich gleichauf die **betriebliche Altersvorsorge, Investmentfonds und Immobilien**. **Michael Miskarik, Niederlassungsleiter der HDI Lebensversicherung AG in Österreich**, kommentierte die Studie so: *„Die aktuelle Teuerung führt dazu, dass viele Menschen glauben, sich eine adäquate Altersvorsorge nicht mehr leisten zu können. Allerdings stimmt das in den meisten Fällen nur bedingt. Tatsache ist: Wer sich früh genug mit seiner Altersvorsorge auseinandersetzt, benötigt keine großen Sparbeiträge für eine ausreichende finanzielle Basis im Alter. Gerade in Krisenzeiten ist eine vorrausschauende Planung existenziell.“*

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 diejenigen, 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.